

# أستطيع أن أجعلك غنيا

تجهيز بقلم «ريتشارد برانسون»



ماكلنا

مؤلف: ريتشارد برانسون

مكتبة دار الفنون  
1408 DCX03006

# أستطيع أن أجعلك غنياً

بول ماكيننا

تمهيد بقلم «ريتشارد برانسون»



# المحتويات

٩	شكر وتقدير
١١	تمهيد بقلم السير "ريتشارد برانسون"
	مقدمة
١٣	كيفية استخدام هذا المنهج
١٩	الجزء الأول: سيكولوجية الثروة
	الفصل الأول
٢١	تحقيق الثراء هو مهمة داخلية
	الفصل الثاني
٤١	تغيير علاقتك بالمال
	الفصل الثالث
٦٥	إعادة برمجة منظّم حرارة ثروتك
	الفصل الرابع
٨٥	التغلب على الاستهلاك العاطفي
	الفصل الخامس
١١١	استغلال تدفق الثروة
	الفصل السادس
١٢٧	خلق رؤية غنية



## شكر وتقدير

أود أن أشكر كل الأشخاص الذين سمحوا لي بأن أوجه لهم أسئلة لا حصر لها أثناء تأليف هذا الكتاب، خاصة السير "ديفيد باركلي"، السير "ريتشارد برانسون"، "ستليوس حاجي إيوانو"، السير "فيليب جرين"، "بيتر جونز"، "سول كيرزنر"، والسيدة "أنيتا روديك".

وأود أيضاً أن أشكر د. "ريتشارد باندلر"، د. "روجر كالاهاان"، د. "رونالد رودين"، د. "روبرت هولدن"، د. "كريس ديوبيري"، "كلير ستابليس"، "ديفيد ستيفينسون"، "مايكل برين"، "باول دودريدج"، "ماري روبرتس"، "دوج يونج"، "لاري فينلاي"، "روبرت كيربي"، "سو كرولي"، "كيفين بيليت"، و"براندون بايز".

وأقدم جزيل شكرى خلال تأليف هذا الكتاب لـ "مايكل نيل"، والذي كان رائعاً في إخلاصه وجهده. إن العمل معك ممتع حقاً يا مايكل.

## الجزء الثاني: لنحصل على المال!

١٤٣

### الفصل السابع

كيف تحصل على المال؟

١٤٥

### الفصل الثامن

تجميع فريق ثروتك

١٦٩

### الفصل التاسع

وصفة مجربة للنجاح

١٨٩

### الفصل العاشر

أبسط خطة عمل في العالم

٢٠٩

### الفصل الحادي عشر

المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات

٢٣٧

### الفصل الثاني عشر

أسرار الحياة الثرية

٢٦٢

ملاحظة أخيرة من "بول"

٢٨٤

فهرس التمارين

٢٨٧



## تمهيد

رغم كونى شخص بدأ حياته المهنية فى صناعة الموسيقى، إلا أننى لا أتذكر عدد الأغنيات التى تصف كلمة "المال". فإنه موضوع يرد فى الأغانى الحديثة يومياً فى جميع أنحاء العالم.

ولكن أن تصبح غنياً هو أمر لا يتحقق فقط بجمع المال. فالأمر بعيد كل البعد عن هذا. ولكى تكون ناجحاً هذه الأيام، يجب أن تكون غنياً فى السعادة، والصداقة، والصحة، والأفكار.

والعديد من الفرص الجديدة تنتظر فقط من يكتشفها حيث تنتج من الأفكار. وفى هذه الأيام، خصصت ٤٠ بالمائة من وقتى للأفكار الجديدة، وأقضى الباقي فى المساعدة فى إدارة وتطوير ٢٥٠ مشروعاً من مجموعات مجموعة شركات "فيرجين" حول العالم.

ومن الممكن أن تظهر الأفكار فى أى وقت، وفى أى مكان وغالباً فى آخر شئ يمكن أن تتوقعه. وما يمكن أن تصنعه بهذه الأفكار هو ما يمكن أن يحدث فارقاً فى حياتنا بأكملها. وبهذا الفارق، يمكن أن تتوالى المكافآت.

يتطرق هذا الكتاب إلى هذه الفرص ويقدم النصيحة حول كيفية تحقيق الثراء، أو أن تصبح أكثر ثراء. فإنه يقدم رؤى حقيقية فى عالم هؤلاء الذين حققوا النجاح؛ وهو واحد من أكثر الكتب المبتكرة التى رأيتها والتى تتحدث عن الثروة.

لذا، استعد للقراءة وأتمنى لك حظاً طيباً. وتذكر؛ إن استطعت أن تعمل بجد، يمكنك أيضاً أن تفرح بجد.

السير "ريتشارد برانسون"  
مؤسس مجموعة شركات "فيرجين"

مقدمة

# كيفية استخدام هذا المنهج



## كيفية استخدام هذا المنهج

أنت على وشك أن تصبح غنياً!

لا يهمنى وضعك المالى حالياً - ولا العوائق التى تواجهها أو التحديات التى كان عليك أن تتعامل معها فى الماضى. فأينما كنت، سواء كنت تمتلك الكثير أو القليل، يمكنك أن تغير حياتك واليوم يبدأ مستقبلك المالى.

كل شخص قمت بتعليمه هذا المنهج حقق مالا وفيراً. فالبعض حصل على المئات، والبعض حصل على الآلاف، وآخرون حصلوا على الملايين؛ كل حسب رغباته واستعداده لتغيير العادات القديمة وتجربة أشياء جديدة. والأهم من هذا، أن كلاً منهم جرب الحرية العظيمة التى تنتج من عقلية الثراء. والآن، حان دورك!

وكما ستكتشف قريباً، فهذا الكتاب يختلف تماماً عن الكتب التى تتحدث عن "المال" والتى ربما تكون قد تعرضت لبعض منها. فهو لا يحتوى على تلك الوصفات الخاصة بكيفية الاستثمار فى سوق المال أو شراء العقارات، كما أنه ليس "حمية مالية"، وبالقطع لا يدور حول مشروعات "الثراء السريع".

وحيث إنك بلا شك ستستطيع الحصول على المال الوفير نتيجة لقراءة هذا الكتاب، فإنك بممارسة التمارين الواردة فيه والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى الملحقة به، فإنك ستحصل على المزيد. سوف تجرب الحياة فى هذا العالم بطريقة أكثر سعادة بغض النظر عن مقدار المال الذى تمتلكه. ودعنا نواجه الأمر، إن كنت مستمتعاً وتحيا حياة كريمة، يمكنك أن تستغل وقتك وتقوم بالأشياء بطريقة صائبة.

وفى الحقيقة، فإن قراءتك لهذا الكتاب الآن تثبت أنك قمت بالفعل بأحد أكثر الاستثمارات أهمية فى حياتك - الاستثمار فى نفسك وأفكارك ومهاراتك. وهذا الكتاب مقسم إلى جزئين مميزين. الجزء الأول، "سيكولوجية الثروة"، وسيعرفك على المبادئ والمعتقدات والسلوكيات الرئيسية التى تمكن أناساً معينين

من النجاح بصرف النظر عن ظروفهم الحالية. ستتعلم كيف تفكر بعقلية الأغنياء، وتغير من علاقتك بالمال، وتقهر الخوف والطمع، وتزيد من حرارة ما أسميه "منظم حرارة الثروة".

وبالإضافة إلى ذلك، سوف تتعلم التغلب على الاستهلاك العاطفى. فبالنسبة للعديد من الأشخاص، يعتبر هذا الفصل واحداً من أكثر الفصول أهمية فى هذا الكتاب، وقد رأيت أشخاصاً وفروا آلاف الجنيهات ونأوا بأنفسهم عن الديون ببساطة من خلال تطبيق القواعد الواردة فى هذا الفصل. وسوف نتهى هذا الجزء من الكتاب بإعداد اتجاه واضح للمرتبة التى تود أن تبلغها فى حياتك - رؤية متكاملة لمستقبل ثرى وسعيد.

أما الجزء الثانى من الكتاب، فهو حافل بكل الأشياء التى تحتاج أن تعرفها لتخوض غمار المعركة بنشاط وتكسب المزيد من المال فى هذا العالم. وسواء كنت قد بدأت لتوك أو كنت منطلقاً فى طريقك نحو الثراء، فكل فصل من الفصول وكل تمرين سيساعد فى برمجة عقلك لتبحث تلقائياً عن المعرفة المتاحة حول كيفية وزمان ومكان الحصول على المال واستخدامه بشكل ناجح.

وفى فصلنا الأخير، سوف أخبركم ببعض أسرار الحياة الثرية، بغض النظر عن المال الذى قد تمتلكه الآن فى المصرف. وبينما تعمل على تطبيق تلك الأفكار، سوف تشعر بالكثير والكثير مما تريده حقاً - شعور مستمر بالسعادة والحرية التى لا تقدر بثمن!

فقط بمجرد القراءة، وممارسة التمرينات والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، ستجد أن استثمارك للوقت والمال فى هذا الكتاب سيتم تعويضه ثانية أضعافاً مضاعفة. ببساطة، ما عليك سوى أن تتبع تعليماتى وستبدأ حياتك فى التغير إلى الأفضل.

وفى الحقيقة، لن تكون قادراً على أن توقف نفسك - بمجرد أن يتم توجيه عقلك بطريقة إيجابية تجاه الثروة، فإنه سيبدأ فى خلق تغيرات إيجابية فى حياتك وحياة الأشخاص المحيطين بك، وهو الأمر الذى لا يمكنك توقعه عند بدئك فى ذلك.



### كلمة سريعة عن الأسطوانة المرفقة

التمرينات المبرمجة للعقل التي تحتوى عليها هذه الأسطوانة هي في حد ذاتها قوية الأثر وشديدة الفاعلية، إلا أنها بخلاف ذلك أيضاً مصممة بحيث تدفعك لاتباع بعض البرامج والاستراتيجيات التي قمت بتضمينها في ثفايا الكتاب. وأنصحك كي تحقق أقصى استفادة ممكنة بأن تستخدم الأسطوانة بالتوازي مع قراءة الكتاب.

### من أين جاءت أفكار هذا الكتاب؟

لا يعتمد هذا الكتاب على بعض النظريات المجردة، ولكن على فهم جديد لكيفية الحصول على أقصى ما يمكن من القوة المذهلة لصناعة الثروة الكامنة في عقلك. ولجمع هذا المنهج، فقد قضيت وقتاً طويلاً في مقابلات شخصية مع أغنى رجال ونساء العالم وسألتهم أسئلة من شأنها أن تظهر معتقداتهم الداخلية وخططهم للنجاح. وهذا الكتاب ليس سيرة ذاتية لهؤلاء

المصدر الحقيقي للثروة ورأس المال في هذا العصر الجديد ليس أشياء مادية؛ إنه العقل البشري، الروح البشرية، الخيال البشري، وإيماننا في المستقبل.

"ستيف فوربيس"،  
ناشر ثرى

الأشخاص ولكنه نموذج محدد ومناسب يوضح كيف يمكنك أن تصبح أنت غنياً من خلال تعليم نفسك أن تفكر وتتصرف بنفس الطرق التي يستخدمها أكثر الأشخاص نجاحاً في مجتمعنا.

تماماً مثل كبير الطهاة الذى يقدم لمستة الخاصة لأى وصفة، فإن أى شخص بارع فى أى مجال يتبع فى البداية سلسلة محددة من الأفكار والسلوكيات التى تمكنه من تحقيق نتائج هائلة بشكل ثابت. وهذه اللسة الخاصة هى التى تجعل نجاحهم خاصاً بهم، وهى المكون الذى سيكون عليك أن تطوره لتجعل الأفكار الموجودة فى هذا الكتاب حقائق - وأى شىء آخر تحتاج إليه لتحقيق النجاح متروك لك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب، سيصبح من السهل عليك أن تفهم. فإن الحصول على المال يشبه غيره من المهارات. فلا يجب أن تكون شخصاً آخر لتتعلمها - ولكنك تحتاج فقط إلى أن تفتح عقلك للتفكير فى حياتك بطرق جديدة تماماً. ويشكل هذا الكتاب والإسطوانة المرفقة معه منهجاً سيساعدك فى تثبيت "عقلية الأثرياء" فى نفسك. وقد ثبت أن ذلك كان سبباً فى تفكير الأشخاص



بطريقة أكثر إيجابية، وعلى نحو خلاق وبتفاؤل حول الحصول على المال والتمتع بحياة أكثر ثراء.

وما سأمنحك إياه في هذا الكتاب هو مجموعة أفكار بعض من أكثر الشخصيات ثراء في مجتمعنا، ودعوة للانضمام إليهم عن طريق الاستفادة من الشئئين اللذين يمتلكانهم كما يمتلكهما أنت أيضاً - العقل المبدع ويوم قوامه أربع وعشرون ساعة. فالفرق بينهم وبينك ليس فيما تمتلكه - ولكن في الطريقة التي تختار أن تستخدمه بها.

وعلى مدار السنين، كنت أراقب ثروتي الخاصة وهي تزداد في ارتباط مباشر مع رغباتي لتتطابق مع ما كنت أتعلمه. ومع ذلك، عندما شرعت لأول مرة في الحصول على أكبر قدر من المال في حياتي، تساءلت إن كان ذلك حتى ممكناً. ووجدت أنه من الصعب أن "أرى نفسي غنياً"، والأكثر صعوبة أن أتخيل مدى سرعة وسهولة تحقيق ذلك.

وعلى عكس العديد من الأشخاص الذين يبيعون كتب تحقيق الثراء، لن أقترح عليك أن تقلدني، أو حتى تقلد العديد من الأشخاص الرائعين الذين أسهموا في التأثير على المنهج الذي أنت بصدد دراسته. بدلاً من ذلك، أريدك أن تصبح أغنى وأسعد وأنجح نسخة من نفسك أنت.

إنني أعلم الآن حقيقة أنه ليس من الممكن بالنسبة لك أن تحصل على الثروة فقط، ولكن أيضاً بإمكانك أن تغير مستوى معيشتك للأفضل مما أنت عليه. سيعود الاستثمار الصغير للوقت في قراءتك لهذا الكتاب والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسي عليك بالنفع أضعافاً مضاعفة.

لقد صممت هذا المنهج لكي أجعل من السهل عليك بقدر الإمكان أن تغير حياتك وحياة من حولك للأفضل. لأن كونك غنياً لا يتعلق بك فحسب - كما ستدرك قريباً - ولكنه يتعلق بمدى تأثيرك على العالم من حولك والميراث الذي ستخلفه من بعدك.

## فكرة أخرى أخيرة

بينما تقرأ هذا الكتاب ستكون لديك لحظات من التأمل عندما تصبح فجأة واعياً لمعتقداتك وأنماطك السلوكية. وسوف تلاحظ أياً منها يساندك وأياً منها يجب تغييره.

توقع أن تعارض بعض الأفكار الواردة في هذا الكتاب  
طريقة تذكيرك!

أثناء قراءتك لهذا الكتاب وممارستك للتمرينات تبعاً، سيصبح الفهم أسهل كثيراً بالنسبة لك. ولن تبدأ عملية التغيير بمجرد أن تصبح واعياً لأفكارك الحالية، ولكن الأساليب التي سنقوم بها قريباً هي التي ستعيد برمجة عقلك الباطن بسرعة وتغير مخططك المالي بطريقة إيجابية. ستصبح حياتك أكثر ثراء، وستجرب السعادة الكبيرة والحرية أكثر من أي وقت مضى.

فالحصول على المال مجرد مهارة، ولكن أن تصبح غنياً فهذا فن. وهذا الكتاب يتطرق إلى كلا الأمرين؛ مهارة صنع المال وفن الثراء. لذا إن كان كل ما سيحدث نتيجة لعملك في هذا المنهج هو حصولك على المزيد من المال، فقد تم تحقيق نصف عملنا فقط. يجب أن تكون أكثر سعادة في ذاتك وتشعر بأنك أكثر ثراء في حياتك.

إن العالم ليس بحاجة إلى المزيد من المليونيرات البائسين - إنه يحتاج إلى أناس يعيشون حياتهم بحرية وذوق فني وبهجة. عندما تصبح أكثر ثراء، سيصبح العالم مكاناً أفضل. لذا بينما تقرأ هذا الكتاب سنأخذك بعيداً عن قيودك حتى تصبح أفضل شيء ممكن من نفسك!

أتمنى لك النجاح،

"بول ماكيننا"



الجزء الأول  
سيكولوجية  
الثروة



## الفصل الأول

# تحقيق الثراء هو مهمة داخلية

## تحقيق الثراء هو مهمة داخلية

ما الذى تفكر فيه عندما تفكر فى أن تصبح غنياً؟

هل تتخيل السيارات الفارهة، والمنازل الضخمة، والسفر حول العالم؟  
هل تفكر فى الرجال البدناء الذين يرتدون بزات باهظة الثمن، ويدخنون  
السجائر الكبيرة وينظرون إلى الغرف ليعرفون أيهم يمتلك الأكبر؟  
هل تتخيل كونك قادراً على تقديم تبرعات كبيرة إلى المنظمات الخيرية  
المفضلة لديك وإحداث تغيير حقيقى وملهموس فى العالم؟  
كل واحد من "أحلام اليقظة" هذه يكشف عن تفكيرك الحالى، والذى إما أن  
يعيقك أو يدفعك للأمام تجاه تجربة تحقيق ثروات كبيرة فى حياتك،  
عندما تصبح غنياً بالفعل لن تمتلك فقط أكثر مما يكفىك من المال، ولكنك  
ستعلم أنك تستطيع دائماً أن تحصل على المزيد. لذا، لن تخشى أبداً ألا يكون  
لديك المال الكافى وستشعر بثقة وسعادة داخلية.  
لذا، فعندما أتحدث عن "تحقيق الثراء" خلال صفحات هذا الكتاب،  
سأتحدث عن شيء واحد فقط:

تحقيق الثراء يعنى أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك أنت  
— طبقاً لإمكانياتك، وليس طبقاً لحدودك.

توقف للحظة وتخيل كيف كانت ستصبح حياتك إن كنت غنياً بالفعل — إن  
كنت تعيش الحياة طبقاً لشروطك، ووفقاً لإمكانياتك وليس وفقاً لحدودك:

كيف كنت ستقضى وقتك؟

مع من كنت ستقضىه؟

ما نوعية الأشياء التى كنت ستفكر فيها؟

كيف كانت ستصبح حياتك اليومية؟

ماذا كنت ستفعل؟

ما هى أكثر الأشياء أهمية التى كنت ستحصل عليها فى حياتك؟

يفاجأ بعض الناس من أن إجاباتهم لا تختلف عما يواجهونه فى الوقت الحالى.  
وإن كنت مثل هؤلاء، تهانينا — فأنت غنى بالفعل!  
ولكن إن لم تكن غنياً حتى الآن، فهذا ليس خطأك، وليس خطأ أبويك، بل  
ليس عليك أن تلوم المجتمع أو الحكومة أو القدر. إنها مجرد إشارة بأن تخطيطك  
الحالى للثروة خاطئ، فعقلك مثل الكمبيوتر — وكونه مثل الكمبيوتر، يعنى أنه  
سيعمل بفعالية طبقاً للبرامج التى تشغله.



## قوة التفكير الفردي

منذ ثمانين عاماً تقريباً، كان أسطورة الصناعة "آندرو كارنيجي" واحداً من أغنى رجال العالم. كان مقتنعاً أنه اكتشف السر الحقيقي لتكوين الثروة، وفوض مراسلاً صحفياً شاباً يدعى "نابليون هيل" لإجراء مقابلات مع ٤٠٠ من أغنى الأشخاص الباقين على قيد الحياة ليرى إن كانوا أيضاً قد استخدموا نفس السر لتكوين ثرواتهم.

قضى "هيل" العشرين عاماً التالية في مقابلة جميع من في القائمة تقريباً، واكتشف، دون فشل، أنهم قد اتبعوا نفس المخطط البسيط لتكوين الثروة. وقد أضحى الكتاب الذي نشره، *Think and Grow Rich*، واحداً من أفضل الكتب غير الأدبية مبيعاً في كل الأوقات.

إن السر الذي استخدمه "كارنيجي" وكل الأشخاص الناجحين لتكوين الثروات في حياتهم كان ببساطة:

### كل الثروات يكونها العقل البشري.

انظر حولك - كم من الأشياء التي يمكنك أن تراها حيث تجلس بدأت كفكرة في عقل شخص ما؟

هل تجلس على قطعة من الأثاث؟ هل أنت داخل مبنى أو قطار أو على مقعد؟ حتى إن كنت جالساً في متنزه، فإن هذا المتنزه بدأ كفكرة في عقل شخص ما. هل تقود سيارة، أم تنتقل بواسطة الحافلة؟ في وقت ما، لم يكن البترول يعتبر ذا فائدة تذكر - لقد كان في الأساس منتجاً مهملاً. ولكن عقل شخص ما حوله من منتج مهمل إلى واحد من أكثر السلع قيمة في العالم اليوم.

تري، ماذا ستكون الفكرة الكبيرة التالية؟ والأهم من هذا، من ستكون لديه تلك الفكرة؟

بل إن الأهم من هذا، لماذا لا تكون أنت؟

غالباً ما أسمع الناس يقولون إن الأثرياء هم مجرد أناس محظوظين، أو إنهم يعملون بجهد أكثر، أو إنهم غشاشون، ولكن الحقيقة أكثر بساطة:

الفرق بين الأغنياء والفقراء هو أن  
الأغنياء قد تعلموا أن يقدروا قيمة أفكارهم.



## المفكر الغنى، والمفكر الفقير

الثروة هي نتاج قدرة الإنسان على التفكير.

"آين راند"،  
روائي وفيلسوف

أحد أهم الأشياء التي تعلمتها في بداية دراستي للثروة هو أنك لا تستطيع بالضرورة أن تحدد مدى ثراء حياة شخص ما من خلال السيارات التي يقودها أو حجم حسابه في البنك. لهذا لن أشير في هذا الكتاب إلى "الأشخاص الأغنياء" أو "الأشخاص الفقراء" - فحسب علمي، لا

يوجد مثل هذا الشيء. ولكن ما يوجد بالفعل هو اختلاف هائل بين الأشخاص الذين "يفكرون بطريقة ثرية" وأولئك الذين "يفكرون بطريقة فقيرة".

"فالذين يفكرون بطريقة ثرية" سيكونون أغنياء بغض النظر عن حجم حسابهم الحالي في البنك - دائماً ما سيبحثون عن الإمكانات ويعيشون الحياة بشروطهم. وإن كانوا يملكون مؤقتاً القليل من المال، فإنهم لن يظلوا هكذا لفترة طويلة، ودائماً ما سيجدون بطريقة أو بأخرى طريقاً لتحقيق ما يريدونه بالفعل في حياتهم.

من ناحية أخرى، قد يكون لدى الأشخاص "أصحاب التفكير الفقير" منازل ضخمة ويرتدون ملابس مبهرجة، ولكن عقولهم مليئة بالخاوف من المستقبل ويشكون في كل من حولهم. لأنهم لا يعرفون أنهم سيكونون على ما يرام حتى إن اختفت كل أموالهم، فهم مجبرون على أن يحاولوا باستمرار أن يحافظوا على ما لديهم أو يحصلوا على المزيد من الآخرين.

وليس بالضرورة أن يكون أصحاب التفكير الغنى الذين ستقابلهم هم الأشخاص الأفضل تعليماً أو الموهوبون طبيعياً، على الرغم من أن بعضهم كذلك - إنهم ببساطة يفكرون في المال بطريقة مختلفة عن معظم أفراد المجتمع. إنهم يدركون أن صناعة المال ليست عملية غامضة أو مكافأة كونية - إنها مجرد

مهارة، مثل تعلم قذف الكرة أو ركوب الدراجة.

وبمجرد أن تتقن تلك المهارة، ستكون قادراً على صناعة المال أينما كنت وأياً كان ما يحدث في العالم من حولك. وحتى تتقن هذه المهارة، قد تجد نفسك تكافح في نفس الوقت الذي قد ينجح أشخاص آخرون من حولك.

ولهذا السبب يمكنك أن تأخذ كل أموال "ريتشارد برانسون" أو "أنيتا روديك" وفي فترة قصيرة من الزمن سيستعيدانه بكامله مرة أخرى - ذلك ببساطة لأن الشيء الوحيد الذي لا يمكنك أن تأخذه منهما هو قدرتهما على التفكير بطريقة ثرية والحصول على المال نتيجة لذلك.

هذا هو المفتاح الرئيسي لنجاحك - إدراك أن ثرواتك ليست في مكان بعيد، ولكنها تنتظرك لتجدها في داخل عقلك، في المكان الذي تجلس فيه الآن. وإن كنت ستدخل إلى عقلك لتجدها، فمن المفيد أن تبدأ بفهم واضح للمنطقة التي أنت على وشك أن تستكشفها.



## كيف يعمل عقلك حقاً؟

إننى أتذكر عندما كنت طفلاً، ذهبت فى رحلة استكشافية مع عائلتى. فى الليلة الأولى، كانت السماء مظلمة والسحب تحجب الضوء الخافت الذى كان القمر يرسله على الأشياء. ولأننى لم أكن معتاداً على المنطقة، كنت خائفاً. لحسن الحظ، كان لدى مصباح. فى البداية أضأت المصباح فقط فى اتجاه الضوضاء المخيفة القريبة وبالتالي لم أحصل على أى إحساس حقيقى بالمنطقة المحيطة بى. ولكن بعد فترة، أصبحت واعياً لشكل المنظر الطبيعى. فى اليوم التالى، قضيت بعض الوقت أستكشف الياضة مع والدى.

وبحلول الليلة الثانية، على الرغم من أننى كنت لا أزال مقيداً بالمصباح، لم أعد خائفاً مما لا أستطيع رؤيته. عرفت المنطقة جيداً بما يكفى لكى أعلم أنه طالما أخذت وقتى وانتبهت جيداً لما أفعله، سأكون آمناً.

الآن دعنا نضع ذلك فى سياق الحصول على المال. إن كنت غير معتاد على عالم المال، قد يبدو ذلك غريباً وحتى مخيفاً بعض الشيء. قد تكون متردداً من تجربة أشياء محددة لأنك لست متأكداً إلى حد ما إلى أين ستأخذك تلك الأشياء. ولكن إن كنت تريد أن أكون مرشدك، سأعرفك على كل من أساسيات المال و"مصباحك" الداخلى - العالم المذهل لعقلك.

وعلى الرغم من أننى شرحت بعضاً من هذا فى كتبى السابقة، فلكى تتجسج من المهم بشكل ضرورى فهم الاختلافات الحقيقية بين العقل الواعى والعقل الباطن.

## عقلك الواعى

توجد طريقتان أساسيتان لنشعر بالعالم - بطريقة واعية وبطريقة لاواعية. وخلال هذا الكتاب، سأشير إليهما بعقلك الواعى وعقلك الباطن.

عقلك الواعى هو العقل الذى تفكر به بشكل نشيط وبتعمد طوال اليوم. من المحتمل أن تتعرف عليه كصوت داخلى مستمر والذى تفكر فيه بأنه "أنا".

ولكن على الرغم من أن العقل الواعى له استخداماته بكل تأكيد، إلا أنه محدود للغاية بالنسبة لما يمكنه تحقيقه. وقد أظهرت الدراسات أنه يستطيع أن يحتفظ بحفنة من الأفكار فى أى وقت. ولهذا السبب، فإن معظم حياتك يدار تلقائياً من خلال عقلك الآخر.



## عقلك الباطن

عقلك الباطن هو العقل الأكبر. فبإمكانه أن ينجز الملايين من رسائل المعلومات الخسبية كل ثانية منفردة، ويتضمن كل حكمتك، وذكرياتك وإدراكك. إنه مصدر إبداعك، وربما الأكثر أهمية لغرضنا هنا، أنه يخزن ويدير كل "البرامج" الخاصة بالسلوك التلقائي الذي تستخدمه لتعيش حياتك.

لذا فإن العقل الباطن يبدو كما لو كانت لديه وظيفة "الطيار الآلي" في العقل الذي يسمح لنا أن نقوم بأشياء متعددة في آن واحد دون أن نركز في كل واحد منهم على حدة. وتعد تلك البرامج (العادات) مفيدة لأنها تحرر عقولنا الواعية لفكر في أشياء أخرى. تعلم قيادة السيارات يتضمن تعلم الكثير من العادات الصغيرة - الإشارة، الإسراع، شد المكابح، الدوران، إلخ. وبعد أن تكون قد مارست تلك العادات مرات عديدة عن عمد ستصبح مألوفة وبذلك يمكنك الآن أن تتركب السيارة وتقرر إلى أين تريد أن تذهب.

ولكن كما سنرى، في بعض الأحيان سيجب علينا تحديث برامجنا القديمة التي عفا عليها الزمان إذا كنا نريد أن نغير حياتنا ونرقى بها. وحتى تتم برمجة عقلك الباطن على تحقيق الثروة، فلا شيء مما تتعلم، أو تعرف أو تفعل سوف يحدث فارقاً على المدى الطويل. لا يمكنك أن تتغلب على البرمجة اللاواعية بالمناقشات المنطقية أو حتى العمل الجاد. فقط من خلال الاستخدام الخلاق لخيالك ستبرمج عقلك على تحقيق الثراء.

## أى الاتجاهات ستسلك؟

على مدار العشرين عاماً الأخيرة تعاملت مع العديد من الأشخاص الناجحين وقد كنت مندهشاً كيف كان الكثير منهم قادرين على التمتع بشكل حقيقى بثرواتهم بينما ظل الآخرون مقيدون بتفكيرهم المحدود.

واليك بعض الأمثلة القليلة على كيفية تأثير برمجة العقل على الفقر حتى على بعض أكثر الشخصيات شهرة وثراء في العالم:

إن المال يمنحك الحرية لتفعل بوقتك ما تريد أن تفعله به.

"ريتشارد برانسون"،

ملياردير

ورجل أعمال

• أثناء تأليفى لهذا الكتاب، تزيد ثروة المغنية "ماريا كارى" عن ١٠٠ مليون دولار - ومع ذلك قالت فى حوار لها مؤخراً إنها لا تزال تشعر أحياناً أنها غير آمنة من الناحية المادية.

• وفى حوار أجرى مؤخراً، قالت المليارديرة "مارثا ستوارت": "إننى أمتلك منزلاً جميلاً لقضاء عطلات نهاية الأسبوع فى هامبتون، ولكنه ليس منزل أحلامى الصيفى. فإنه لا يطل على المحيط كما أريد بكل تأكيد. ولا توجد فيه الطوابق الخشبية الريفية التى أشتهيها بالفعل. ولا يوجد فيه مرسى صغير حيث يمكننى أن أربط زورق التجديف الصغير الخاص بى ولا يوجد فيه تلك المياه المضطربة لبحيرة هادئة حيث يمكننى أن ألتقط نباتاتى المفضلة".

• وعندما طُلب منه أن يؤكد التخمين بأن ثروته تساوى أكثر من مليار دولار، قال "جيه. بول جيتى": "حقاً، أعتقد أن هذا حقيقى، ولكن مليار دولار لا تقاسب مع ما يتم استخدامها فيه".



• عندما علم العجوز "جون دى. روكيفيلر" أن أفراد أسرته كانوا ينوون أن يحضروا له مقعداً متحركاً ليساعده فى التجول حول أملاكه، قال لهم: "إن لم تمانعوا، أفضل الحصول على المال".

أتمنى أن تكون الآن قد بدأت أن تدرك أن إمتلاك الكثير من المال لن يكون كافياً على الإطلاق لجعلك ثرياً. فإن نوعية أفكارك هى فى الأساس التى ستخلق جودة حياتك.

وبينما تقرأ هذا الكتاب وتمارس التمارين الواردة فيه، ستصبح أكثر وعياً لميولك الحالية تجاه كل من التفكير الثرى والتفكير الفقير.

ستبدأ أيضاً فى ملاحظة التفكير الثرى والتفكير الفقير فى الأشخاص المحيطين بك، وسيصبح من الواضح لك كيف أن أفكار كل شخص منهم تأخذه إلى اتجاه معين. فإن التفكير الثرى يأخذك فى اتجاه حرية أكثر وثروة أعظم؛ أما التفكير الفقير، الضعيف، الذى يوصف فى بعض الأحيان بأنه "عقلية فقيرة"، فيوجه تركيزك إلى ما لا تستطيع أن تملكه ويقودك بعيداً عن الأشياء الممكنة.

إنك تمتلك عقلاً مبدعاً بشكل لا متناه وقدرة لا متناهية للحصول على الثروة. وكل ما تحتاج إليه فقط هو أن تتعلم كيف تستخدمه. وهذا المنهج، وبخاصة إستراتيجية التنويم المغناطيسى، ستقوم بإعداد عقلك الباطن لجنى الثروات. سوف تقوم معاً ببرمجة عقلك ليفكر بطريقة ثرية. وأثناء القيام بذلك، لاحظ فرص الثروة المحيطة بك فى أى لحظة.

واليك تمرين بسيط يمكنك أن تقوم به لتبدأ العملية فى الحال...

## حياة أكثر ثراء

١. فكر فيما قد يحدث عندما تصبح غنياً أن تعيش حياتك طبقاً لشروطك، طبقاً لإمكانياتك وليست طبقاً للحدود التى تقيدك.  
فكر للحظات قليلة كيف ستصبح حياتك أفضل فى كل من المجالات التالية:

- العلاقات
- الحياة المهنية
- الأسرة
- الصحة
- الاسترخاء
- الحياة الروحانية

٢. عندما تشعر ببعض الاختلافات الإيجابية لما ستكون عليه حياتك عندما تصبح غنياً، دُون الأشياء الأربعة الأكثر أهمية التى ستكون قادراً على فعلها، أو ستصبح عليها أو تمتلكها نتيجة لذلك:

أ. *أصبح مرفوقاً فيه من المجتمع*

ب. *أشخص ذات جاذبية فريدة*

ج. *أستطيع من شراى كل الأشياء التى أحتاجها من دون*

*دعواتى المعسر*

د. *أستطيع أن أرى الموتى وتبقى أجود شروفاً*

*الخاصة بـ "مصر" المتقيد*

تلك الأشياء الأربعة هى رموز للقيم العليا التى تعتقد أنها الآن فيما يخص الحصول على الثروات فى حياتك. وسوف تعود إليها لاحقاً فى هذا الفصل.



## قوة التركيز

أحد المبادئ الأساسية المؤثرة التي سنعود إليها مراراً وتكراراً خلال هذا الكتاب هو:

**أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.**

إذا ركزت على الفقر والعوز، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك في حياتك. وإذا ركزت على الثروة التي تملكها بالفعل، ستميل إلى الحصول على المزيد من ذلك أيضاً.

من المهم بشكل حيوي أن تعيد برمجة عقلك الباطن وبالتالي تركز باستمرار على ما تريد أن تصنعه في هذه الحالة، المزيد من الحرية والمزيد من الوفرة المالية. وهذا الكتاب والإسطوانة المرفقة به سيدربانك على القيام بذلك بشكل دقيق.

بمجرد أن تبدأ في الشعور بالثراء وترى نفسك شخصاً ثرياً، ستراقب وفرتك المالية وهي تتزايد. وبينما تصبح أكثر ثراء في أفكارك وعواطفك، ستجرب المزيد والمزيد من الحرية في حياتك.

وليس هذا من قبيل "تزييف الأمور"، لأن الناس غالباً يعرفون أن كون الإنسان غنياً ليس أكثر من مجرد امتلاك الكثير من المال، إنهم يعتقدون أن طريقة الشعور بالثراء هي التصرف طبقاً لفكرتهم عن الشخص "المليونير". فيقومون بشراء الملابس باهظة الثمن والسيارات الفارهة والمجوهرات في محاولة منهم لجعلوا أنفسهم "يشعروا" بالثراء.

وقد يجدى هذا في وقت معين، ولكن غالباً ما يكون لذلك تأثير عكسي بسرعة أكثر مما تتخيل. قد تشعر بالثراء يزداد عندما ترتدى "رويال أسكوت" على سترتك المستعارة، أو تقود السيارة "الرولز رويس" المستأجرة، ولكن كيف ستشعر بالثراء عندما تصلك بطاقة الائتمان وليست لديك أي فكرة عن

## كيفية دفعها؟

بينما ستبدأ بكل تأكيد في تجربة وصول المال "على نحو غير متوقع" خلال وقتنا معاً، فإن حياتك الغنية ستبدأ بالفعل من خلال زرع الخبرة الداخلية لديك.

وتوجد طريقتان أساسيتان للقيام بهذا. الأولى من خلال اكتشاف ما أسميه "لحظات الشراء".

توقف للحظة وفكر في شيء ما في حياتك يمنحك شعوراً بالمتعة والرضا والمعنى.

هل فكرت في شخص تحبه؟ أو نشاط تستمتع به؟ أو مشاهدة شروق خلاب للشمس؟ أو صحتك؟ أو سعادتك؟

معظم الناس يندهشون بأن تلك الأشياء التي تجلب لهم شعوراً عظيماً بالثراء في حياتهم نادراً ما يكلفهم الكثير من المال. خلال الأسابيع القليلة المقبلة، يمكنك بسهولة أن تعيد المرشحات الإدراكية الحسية لديك لتلاحظ مدى ثرائك بالفعل - كيف كنت تعيش فترة من حياتك طبقاً لشروطك، وإمكانياتك، وليس طبقاً للحدود التي تقيدك.

واليك بعض لحظات الشراء التي مررت بها اليوم ولم يكن للمال أي دخل فيها.

• الاستماع إلى اسطوانة أحبها والتي تعيد لي ذكريات سعيدة.

• قضاء الوقت مع أصدقائي، نمرح معاً فقط.

• القيام بنزهة مع كلبى في أحد المتنزهات.



كل منا يمر بلحظات مثل هذه كل يوم - ولكننا فقط مكيفون لتجاهلها، وبدلاً من ذلك نركز في كل الأشياء التي لا نحبها وهذه ليست الطريقة التي نريد أن تكون عليها تلك الأشياء.

اجعل مهمتك أن تجد العديد من لحظات حياتك التي تشعر أنك بالشراء في كل يوم. ابدأ بالبحث عن أي شيء يجعلك أكثر وعياً بالوفرة والثروة في حياتك اليومية. في تلك اللحظات

عندما تشعر بالمتعة في عملك، أو عند شراء شيء تحبه، أو التبرع لغرض نبيل، أو حتى المشي إلى مطعم وأنت تعرف أنك تستطيع أن تطلب أي شيء تريده، فإنك تتمتع بنفس الشعور الداخلي مثل أغنى المليارديرات.

تذكر إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه. كلما تدربت على تحديد لحظات الشراء خلال يومك، زادت لحظات الشراء التي ستعيشها.

الطريقة الثانية للحصول على الثروة من داخلك هي خلق رابطك الخاص بأن تحيا بقيمتك العليا. عندما تكون مرتبطاً مع قيمك العليا، ستفكر في أفكارك الثرية وسيتم إرشادك بطريقة طبيعية لتقوم بالأفعال التي تؤدي بك للثروة الخارجية.

الآن جرب التمرين الموجود في الصفحة التالية. وقم بتلك العملية ثلاث مرات على الأقل في الأيام المفردة من الأسابيع الثلاثة التالية. سيعيد ذلك برمجة عقلك الباطن على تحقيق الثروة فقط بالطرق التي يمكنك أن تبدأ في تخيلها...

إن أردت أن تشعر بالشراء، عدد فقط الأشياء التي تمتلكها والتي لا يمكن للمال شراؤها.  
مثل قديم

## اصنع منسق ثرائك

١. خذ قائمة من أربعة أشياء والتي ستحصل عليها بسبب امتلاكك للمال وكونك غنياً، واكتب كلمات قليلة عن كل منها في المربعات المرقمة.
٢. اصنع كلمة رمزية تلخص كل عبارة واكتب كل كلمة رمزية في المربعات المرقمة.
٣. تخيل بالضبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين الأولين. وبينما تفعل ذلك، اضغط بإصبع الإبهام والإصبع المتوسط في يدك اليمنى معاً.
٤. اسأل نفسك: بتحقيقى لهدفين الهدفين، ما الذي سيفعله هذا لي أو يحققه لي أو يمنحني إياه؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع المقابل.
٥. تخيل بالضبط وبشكل واضح ما سيكون عليه الأمر عندما تحقق الهدفين التاليين. وبينما تفعل ذلك، اضغط بإصبع الإبهام والإصبع المتوسط في يدك اليسرى معاً. اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع المقابل.
٦. خذ الإجابات من الخطوات ٤ و٥، رتبهم معاً في أزواج، وفي نفس الوقت اضغط بكلا إبهاميك وإصبعيك المتوسطين في اليد اليمنى واليسرى، واسأل نفسك مجدداً: بتحقيقى لهدفين الهدفين، ما الذي سيفعله هذا لي أو يحققه لي أو يمنحني إياه؟ اكتب كلمة رمزية تصف ذلك في المربع المركزي.
٧. اضغط بكلا إبهاميك وإصبعيك المتوسطين في اليد اليمنى واليسرى وتخيّل ذلك الشعور بالثروة في كل مجالات حياتك. قل لنفسك: "أنا غني!".
٨. تخيل الاستيقاظ من النوم وأنت تشعر بهذا الشعور كل صباح، وشاهد ما ستراه، واسمع ما ستسمعه وأشعر كيف سيكون من الجيد أن تشعر بالشراء في حياتك اليومية. استشر الأمر وكأنه حقيقي ويحدث الآن.



## الأسئلة المتكررة حول فصل "تحقيق الثراء هو مهمة داخلية"

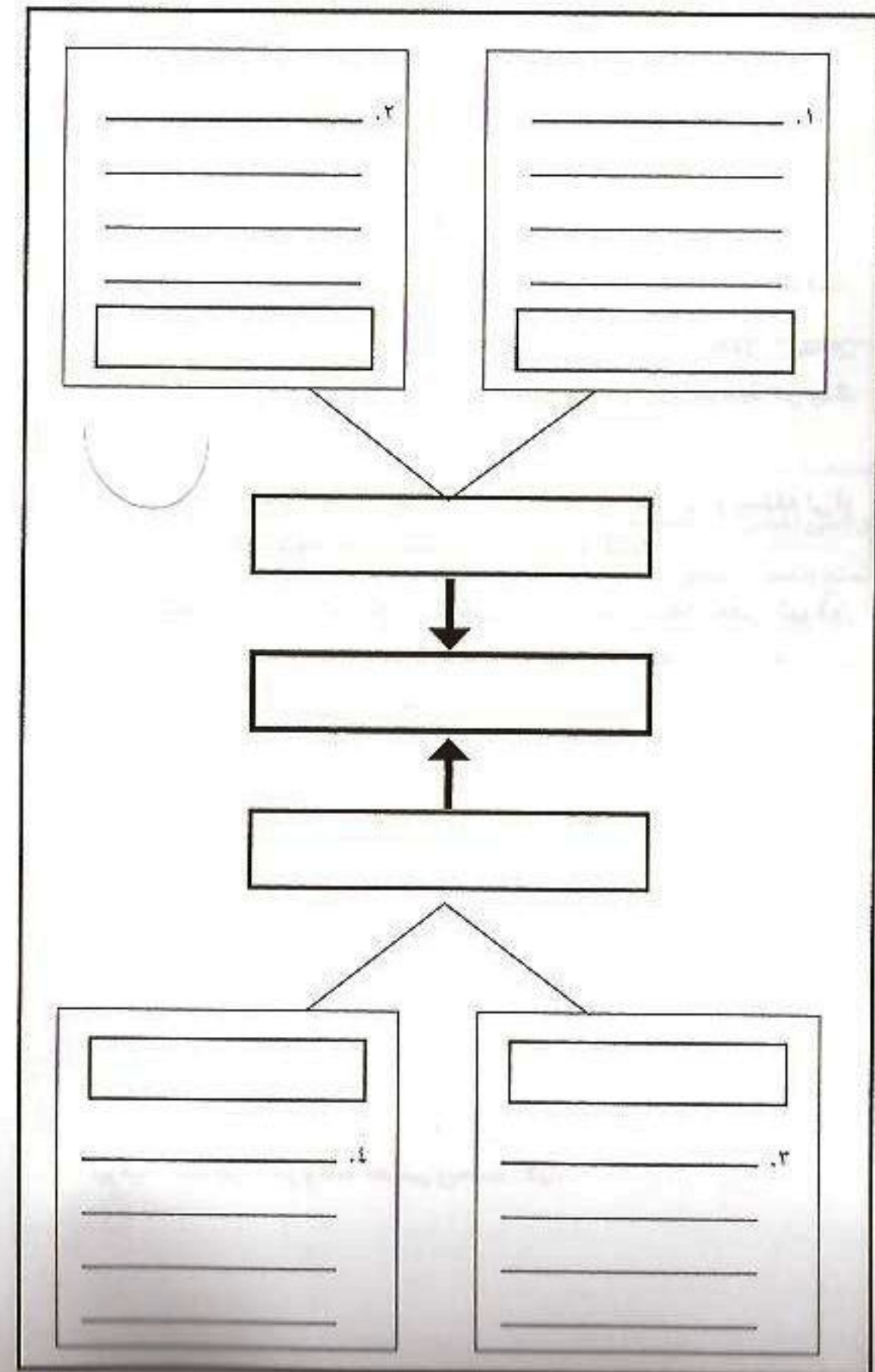
س، هل هذا حقيقي؟ كيف لي أن أعرف أنك لا تخذعني مقابل سعر هذا الكتاب؟

أنت تتحدث عن التفكير الفقير! أنا لا أطلب منك أن تتخلى عن الجزء المتبصر في عقلك الأمر بعيد عن ذلك. في الحقيقة، قدرتك على قياس الاختلاف بين شخص يريد أن يضيف لثروتك وشخص آخر يريد أن يبعدك عنها هي واحدة من أهم المهارات القيمة للثراء الحقيقي.

ولكن إذا سمحت لتفكيرك الفقير وتخطيطك الضعيف أن يوقفك عن مجرد التقدم في طريقك، فلن تأخذ الخطوة الأولى على طريق الثروة مطلقاً. فكر في الأمر بهذه الطريقة - ليس المال هو ما يجعلك شخصاً جيداً أو سيئاً. فمثل القوة، المال مجرد محفز. وفي الحقيقة إنه لا يفسد أي شخص - ولكنه يظهر تلك المشاعر الموجودة بالداخل. إن كنت قد قررت أن تعيش الحياة طبقاً لشروطك وبقيمك الخاصة فإن الحصول على المال سيسمح لك ببساطة أن تعيش تلك القيم بدرجة أكبر وتمتلك تأثيراً إيجابياً دائماً على العالم.

س، ولكن أليس الأغنياء أكثر حظاً من أي شخص آخر؟

بداية، لا يوجد "أناس أغنياء" و "أناس فقراء" - فالتفكير بطريقة ثرية يؤدي إلى الحياة الثرية، دون وجود أية أهمية للمال الذي تمتلكه في البنك. أما بالنسبة للسؤال عن الحظ، فإن الأبحاث العلمية أظهرت أنه ليس هناك شيء كهذا. فقد أظهرت دراسة حديثة بإحدى الجامعات الأمريكية حول آثار ما يسمى "الشخصية النشطة" أن أولئك الأفراد الذين يتصرفون على الفرص ويتصرفون وفقاً لها





يحصلون على مال وفير، وغالباً ما يحصلون على ترقيات وهم أيضاً أكثر سعادة في عملهم.

بمعنى آخر، نحن نخلق حظنا بالطريقة التي نفكر ونشعر بها، ونتصرف طبقاً لها في هذا العالم. وكما قال لاعب البيسبول البطل "إيرل ويلسون"، والفائز بالمسابقات العالمية المتتالية، ذات مرة: "بالطبع، النجاح مسألة حظ وأسألوا عنه أي فاشل!".

س، ما مدى قرب بداية حصولي على المال؟ لدى فواتير يجب دفعها!

كما ستري في الفصل الخامس، دائماً ما تنشأ العقلية "الباحثة عن الثراء السريع" من خلال اثنين من أكبر أعداء الثروة: الخوف والطمع. يمكن أن يتطلب الحصول على المال القليل من الوقت، ولكن بما أنك بدأت في تحفيز طاقة الثروة وخبرة تكوين الثروة من الداخل للخارج، فإنك ستجد أن حياتك ستبدأ في التغير للأحسن على الفور.

## الفصل الثاني

### تغيير علاقتك

### بالمال



## تغيير علاقتك بالمال

المال واحد من أهم الموضوعات العاطفية على سطح الأرض. لكن في الحقيقة، يشعر العديد من الناس بالمزيد من الراحة لمشاركتهم التفاصيل الدقيقة لحياتهم الزوجية مع أصدقائهم أكثر من مشاركتهم التفاصيل الدقيقة لحياتهم المالية.

إن المال لا يجعلك سعيداً. ففي العام الماضي كسبت ٤٠ مليون دولار؛ وهذا العام كسبت ٥٠ مليون دولار. ولكنني لست سعيداً.  
"أرفولد شوارزينجر"  
ممثل وسياسي

ومع ذلك، فإن الغرض من المال هو ببساطة السماح بسهولة تبادل البضائع والخدمات. إذن، ما الذي يعطى المال قوته العاطفية؟ إحدى الإجابات هي ما نفعله به. وبذلك الطريقة، فإننا نضفي معنى على تلك القطع المعدنية أو الورقية، أو حتى الأرقام المكتوبة على قطعة من الورق. أحياناً نقوم بذلك بشكل حرفي، مثل: "هذا الشيك = فاتورة هاتفية". أو "ورقة النقد فئة خمسة جنيهات = الغداء". إذن، إن فقداننا ورقة النقد فئة الخمسة جنيهات، فإننا في عقلنا، نكون قد فقدنا غداءنا. وغالباً ما يكون المعنى أكثر مجازية؛ "المال يوفر حرية الاختيار"، أو "المال هو الحب الذي يبدو ملموساً"، أو حتى "المال أصل كل الشرور". وإليك سبب الأهمية الشديدة لهذا:

مهما كان المعنى الذي تربطه بالمال، فإنه إما يجذبك قريباً أو يدفعه بعيداً.

ومحاولة أن تحيا حياة غنية بينما تكون علاقتك بالمال ضعيفة تشبه محاولة قيادة سيارة بينما تضع إحدى قدميك على دواسة البنزين والأخرى على المكابح. قد تقوم ببعض التقدم من حين لآخر، ولكن في النهاية مهما كنت تحاول بعد، فلا يبدو أنك ستتوقف في أي مكان.

لذا للبدء في التخلي عن كل الأشياء التي تنسبها للمال والتي تجعل ما تملكه أمراً سهلاً، سنقوم بإلقاء نظرة أقرب للمكان الذي تأتي منه كل تلك الأفكار في المقام الأول.

دعنا نبدأ منذ آلاف السنوات الماضية عندما كان يتم تبادل صدقات القواقع في طريقة بدائية للمقايضة. فبالمعنى الحرفي كان الناس "يتبادلون الصدقات" في مقابل الطعام والعمل. ثم، في مناجم بلاد ما بين النهرين، كان يتم الدفع للعمال بالملح، أو "سالوريوم" والتي كانوا يتبادلون بها البضائع والخدمات. وكان هذا أصل فكرة العمل مقابل "راتب".

ولكن عندما أصبحت التجارة أكثر تعقيداً، تم استبدال استخدام السلع مثل الصدف والملح باستخدام المعادن الثمينة. وعندما أصبحت التجارة أكثر مركزية، تم استبدال التبادل المباشر للمعادن الثمينة باستخدام ورقة الاعتراف بالدين.

وكانت العملات المعدنية أول إجازة رسمية لأوراق الاعتراف بالدين. في الحقيقة، حصل الجنيه على اسمه لأنه حتى قليل من مئات السنين، كان يتم استبداله بما يعادل وزن رطل من الفضة الإسترلينية. وفي نهاية القرن التاسع عشر، تم وضع نظام دولي جديد يسمى "معياري الذهب" والذي سمح بوجود وحدة قيمة دولية وثابتة.

وأخيراً، في الأربعينيات من القرن العشرين، قررت حكومات العالم أن تتخلى عن نظام معياري الذهب. وتم استبدال وعود التبادل بصكوك الدين - وستستمر الحكومة التي أصدرت تلك الصكوك في تسديد دين السوق، في حالة وجود أو عدم وجود احتماليات الذهب. وفي هذه الحالة، لم يعد للمال أي قيمة أساسية







ما الذى اكتشفته؟ هل معتقداتك وارتباطاتك بالمال تنطبق مع شخص يخطط للفقر أم للثراء؟

من خلال زيادة وعينا لمعتقداتنا بخصوص المال، يمكننا أن نبدأ فى الشعور بالعديد من عواطفنا وسلوكياتنا لدى التعامل معه، ومن خلال تغيير تلك العواطف والسلوكيات، يمكننا تغيير التأثير العاطفى للمال على حياتنا. فوق ذلك كله، هل تفضل أن تعمل نصف حياتك من أجل حرية الاختيار أم من أجل أصل كل الشرور؟

إليك بعض أكثر المعتقدات الشائعة التى يعتنقها الناس والتى تجعلهم بعيدين عن الحصول على وفرة من المال فى حياتهم:

#### • المال مفسدة.

هناك شك موروث حول الثروة فى مجتمعاتنا، معظمها يعتمد على الافتراض الأساسى أن المال مفسد. ولكن الحقيقة هى أن المال لا يفسد - إنه يفضح. فالعديد من الأشخاص الرائعين يقومون بأشياء مذهشة وإيجابية بأموالهم. فلم لا تكون واحداً منهم؟

#### • لا يوجد المزيد من المال لكى أبحث عنه.

المال ليس لعبة مقارنة الأرباح والخسائر - إنه لعبة لا تنتهى، وكلما لعبها الناس، زاد المال. وطالما أنفقت المال ولم تدخره فقط، زاد المال الذى تحصل عليه، وانتشر المال فى هذا النظام. وفى هذا السياق، كلما أصبحت غنياً، جعلت الآخرين أكثر غنى.

#### • لا أريد أن أحصل على المال لأننى أخشى أن أخسره.

هذا يشبه إلى حد كبير قولك لا أريد أن أتناول وجبة طعام جيدة لأننى أخشى أننى سأقيؤها فى المرحاض بعد ذلك. ليس الغرض من المال الحفاظ عليه للأبد، ولكن لتستخدمه. وبمجرد أن تعرف أسرار صناعة المال، والتى سأشاركها معك

فى الجزء الثانى من هذا الكتاب، ستدرك أنه طالما كانت لديك القدرة على التفكير، امتلكت القدرة على صناعة المزيد من المال.

والسؤال عن بعض معتقداتك المحدودة حول المال، قم بهذا التمرين البسيط المأخوذ من كتاب "باتريشيا ريميل" *Money Freedom*. إنه يعتمد على فكرة أنه عندما تبعد عن المعتقدات الخاصة بما يجب وما لا يجب أن يكون، فإن المال ببساطة سيصبح وسيلة يمكن أن نستخدمها لجعل حياتنا أيسر ونحقق أهدافنا بسرعة. لذا، فإن ما هو حقيقى بالنسبة للمال سيكون حقيقياً بالنسبة للأدوات الأخرى أيضاً...



## تمرين المجرفة

١. اكتب قائمة بأكثر المعتقدات التي تبدو سلبية حول المال والتي اكتشفتها في التمرين السابق.
٢. ضع كلمة "مجرفة" (أو أي أداة عملية أخرى) بدلاً من كلمة "مال" في كل العبارات في قائمتك. لاحظ إن كان للعبارة نفس الوقع أو كانت ذات أهمية عاطفية.

أمثلة:

"حب المجرفة أصل كل الشرور".

"المجارف لا تنمو على الأشجار".

"أشعر بالذنب لأنني أمتلك مجارف أكثر مما أمتلكها والدي".

تذكر: الفكرة هنا هي ببساطة إبعاد "الألم" العاطفي من تلك الأفكار - ولا يهم إن كنت تصدقها أو لا تصدقها.

## من أين تأتي كل تلك الأفكار الخاصة بالمال؟

عندما نولد، تكون عقولنا عبارة عن لوح فارغ. وهناك بعض الأشياء المعينة التي تهرمج عليها أجسادنا وراثياً لتكون قادرة على القيام بمعظمها منذ الميلاد، مثل أساسيات الحركة، والتواصل، والشفاء الذاتي. ومع ذلك، فعندما يتعلق الأمر بما نختار لنصدق به عن هذا العالم، تكون عقولنا مستعدة للتمسك به.

قبل سن السابعة لا يعرف الأطفال بطريقة كافية أن يعتمدوا على قراراتهم وتفكيرهم. فقدراتهم المهمة تكون غير متطورة. والقدرات المهمة هي القدرة على السؤال، والحكم، والتحليل، والنقد والأكثر أهمية المقارنة.

ولأن الأطفال لم يكتسبوا تلك القدرة المهمة بعد، لذا فهم يعتقدون في عيد ميلاد الأب والحكايات الخيالية بنفس السهولة التي يصدقون بها ما في الهندسة والمال.

وحتى يحين الوقت الذي نستطيع فيه التحكم في عقولنا، فإن معتقداتنا عن العالم وأنفسنا تأتي من الرسائل المستمرة التي نستقبلها في السنوات الأولى القليلة من حياتنا. وما يتم إخبارنا به مراراً وتكراراً، خاصة

قلعة المال هي أصل كل الشرور.  
"جورج برنارد شو"،  
كاتب حاصل على جائزة نوبل

في لحظات التركيز العاطفي، له تأثير قوى علينا. وفي الحقيقة، فإن أي شيء يقال في لحظة تركيز عاطفي له قوة أية فكرة ترد للمرء في حالة التنويم المغناطيسي.

إن كنت تعتقد أنك مضطر للعمل بجهد للحصول على المال، ستختار فقط الوظائف التي تتطلب المزيد من الجهد. وإن كنت تعتقد أن كل شخص بالخارج موجود ليحطملك، ستجد بطريقة لاواعية أناساً سيقومون بذلك. إن كنت تعتقد أنك تستحق ثروة عظيمة، إذن فإن عقلك سيختار الفرص التي تخلق ذلك.



هذا هو أحد أسباب اعتبار التنويم المغناطيسى وسيلة قوية لتغيير حياتك. فإنه يسمح لك بالوصول مباشرة إلى مكان معين فى عقلك حيث تم تخزين البرامج القديمة، وببساطة تعيد برمجة عقلك لجنى الثروات. وهو أيضاً السبب الذى يجعل التغييرات، التى ستكون قادراً على القيام بها أثناء عملك من خلال التمارين الواردة فى هذا الكتاب والاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، إيجابية للغاية.

### إنهاء التحطيم الذاتى للمال

لقد ورث معظمنا حقبة مختلطة من المعتقدات الإيجابية والسلبية حول ما يعنيه امتلاك المزيد من المال فى حياتنا. وبالتالي تؤثر تلك المعتقدات على مقدار المال الذى سنسمح لأنفسنا بالحصول عليه. على سبيل المثال، كيف تتصرف عندما تقرأ العبارات التالية؟

- أنا أستحق المال.
- يمكن أن أحصل على المال بسهولة.
- يوجد أكثر مما يكفى لكى أبحث عنه.
- لا بأس فى أن أصبح غنياً.

إن شعرت بالراحة لدى قراءة تلك العبارات - بطريقة واضحة وحقيقية كقولك "السماء زرقاء" - فإنك على الأرجح تعيش بالفعل حياة ثرية لا بأس بها. وإن لم تشعر بالراحة، بأن تكون غير حقيقية أو حتى لا يمكن تصديقها، فقد اكتشفت لتوك أحد العوائق الحقيقية التى تواجهك لتحيا حياة الثروة والحرية. على عكس العبارات السابقة، ما الذى تم إخبارك به عن المال عندما كنت طفلاً؟



العديد من عملائي أجابوا بأشياء من قبيل:

- لن تبلغ أى شيء.
- يا للعار - لماذا لا تستطيع أن تقوم بأى شيء بالطريقة الصحيحة؟
- شيء جيد أنك جميل؛ لأنك لست ذكياً بما يكفى لتقوم بأى شيء بنفسك.

توجد قائمة طويلة من المعتقدات والقصص التى يستخدمها الناس ليبعدوا بأنفسهم عن الثروة. ربما تكون فكرت أنك إن أصبحت غنياً فإنك ستتغير على المستوى الشخصى، أو أنك ستصبح مستهدفاً، أو أنك ستخسر أصدقاءك. ربما كنت تقول لنفسك إنك لن تكون قادراً على مواجهة الضغط، أو إنك على أى حال لا تهتم فعلاً بالمال.

فالكثير من الأشخاص تعلموا أشياء من قبيل: "يقول أحد الكتب الدينية إن المال أصل كل الشرور". ولكن ما يقوله هذا الكتاب بالفعل إن "حب المال (أو وفقاً لبعض العلماء "اشتفاء المال") هو أصل كل الشرور" - أى السعى لجنى المال من أجل المال، كسلعة لادخاره.

إليك المفتاح:

أيا كانت القصة السلبية التى أخبرت نفسك بها فى الماضى، فقد حان الوقت للتخلي عنها.

وهناك مقولة فى عالم برمجة الكمبيوتر تقول:

مدخلات خاطئة = نتائج خاطئة

لم أتعرض مطلقاً لأى موقف كان امتلاك المال فيه شيئاً سيئاً.  
"كلينتون جونز"،  
لاعب كرة قدم أمريكى

إن عقلك مثل الكمبيوتر، ولكنه فقط يعمل بكفاءة طبقاً لكفاءة البرامج التى تديره. وتلك البرامج مصنوعة من أفكارك والمعتقدات التى تعتنقها بشدة. لهذا من المهم للغاية أن تتخلى عن أية أفكار لاواعية لازلت تحتفظ بها من أيام طفولتك حول كون المال سيئاً أو أنك لست جيداً بما يكفى لامتلاكه.

فالعقل الباطن لا يتبع المنطق. فلا يتوقف ويفكر فيما تريده أو فى الأفضل بالنسبة لك، إنه يقوم فقط بما هو مبرمج للقيام به. فى الحقيقة، لن يسمح عقلك لك بأن تحيد عن البرامج التى تعتنقها فى عقلك الباطن. سيقوم بما يتطلبه ليثبت أن هذه البرامج اللاواعية بخصوص المال حقيقية.

خلال سنوات، عملت مع العديد من العملاء الذين يشعرون بما يسمونه آلية "تحطيم الذات". كلما سارت الأمور على ما يرام بالنسبة لهم، فإن الأمر يبدو كما لو أنهم استطاعوا أن ينجحوا فيه بشق الأنفس. ودائماً ما يكون سبب ذلك هو المعتقدات فى العقل الباطن والتى لا تسمح لهم بالنجاح. فيكون كل ما أفعله هو إعادة برمجة معتقداتهم المعوقة لهم وفجأة تتغير حياتهم على نحو كبير جداً للأفضل.

على سبيل المثال، كان لدى صديق ماهر فى صناعة المال، ولكن بطريقة ما كان دائماً ما يقوض مجهوداته لصناعة ثروة دائمة من خلال إيجاد طرق التخلص من المال بنفس السرعة التى يكسبه بها. لم يبد سلوكه بالنسبة للمال ذا أى معنى حتى أخبرنى فى أحد الأيام عن تجربة له فى مرحلة الطفولة حيث قال لوالدته إنه عندما يكبر، يريد أن يصبح غنياً، فأجابت والدته: "لماذا تريد ذلك؟ إن الأغنياء يصابون بالأزمات القلبية".

لا عجب أنه لم يستطع الحفاظ على ماله فى عقله الباطن، كان امتلاك



الكثير من المال يعنى الموت! تذكر أن العقل الباطن لا يتبع المنطق، إنه هادف - وهدفه الأسمى هو البقاء، على الرغم من أنه لم يكن واعياً لذلك حتى تلك اللحظة، فقد ترسخ ذلك المعتقد الخاطئ وغير المفيد لديه في سن حساسة. فكان بمجرد أن يقوم باكتساب أى مال، فإن عقله الباطن كان يعمل على التخلص منه "ليبقى على قيد الحياة".

وبعد عشرين دقيقة فقط من إعادة البرمجة، تلاشى خوف عقله الباطن من الإصابة بالأزمات القلبية بسبب امتلاكه المزيد من المال. وفي خلال شهور قليلة تزايدت أعماله، وبعد مرور عام آخر حصل على وظيفة جديدة لنفسه وكان يعيش الحياة التي طالما حلم بها.

غالباً ما يكون مجرد وعيك للبرامج القديمة الخاصة بالمال كافياً للتخلص من تلك القوة. بالإضافة إلى ذلك، سأتعامل مع عقلك الباطن في الإسطوانة المرفقة مع هذا الكتاب لإعادة برمجة معتقداتك وتغيير تفكيرك وسلوكك فيما يخص المال للأفضل.

### إبطال التنويم المغناطيسى الثقافى

أصدرت إحدى الصحف الشهيرة مؤخراً سلسلة من المقالات تحت عنوان "أغنياء نود أن نصفهم". ومن المؤكد أن ذلك عكس آراء نسبة من السكان الغاضبين من الأشخاص الذين أتقنوا فن صناعة المال.

إن ما يتم إخبارنا باستمرار هو أن "هناك كمية محدودة من الثروة" وأنه "كلما حصلنا على المزيد، قلت إمكانية حصول الآخرين على المال". ومن الشائع في ثقافتنا أن نسمع مصطلحات مثل "غنى قذر"، "قطعة سمينية"، التي تدل على عدم الثقة في الأشخاص الذين يمتلكون المال.

هذا النوع من التنويم المغناطيسى الثقافى يخلق واحداً من أكبر العوائق التي يواجهها الناس في صناعة المال والعيش حياة ثرية - ما يعتقدون أن عليهم القيام به وما يعتقدون أن عليهم التخلي عنه للحصول على المال.

بعض الناس يعتقدون أنه يجب عليهم التضحية بوقتهم، أو صحتهم، أو حتى هائلتهم بفرض "صناعة المال بأي تكلفة". ومع ذلك فنحن نوسع مفهوم الثراء من "مجرد امتلاك المزيد من المال" إلى "الحياة وفقاً لشروطك الخاصة"، ومن الممكن أن ترى كل هذه التضحيات على أنها غير واقعية.

إن لم يكن لديك وقت، لن تكون غنياً مهما حصلت على المال. وإن لم تكن بصحة جيدة، فأنت لا تملك شيئاً - فكل أموال العالم لا تستطيع أن تشتري لك دقيقة أخرى تحيا بها، وإن تخليت عن حبك لعائلتك مقابل حفنة أخرى من الدولارات، ستصبح حياتك أكثر فقراً.

على أى حال، توجد تضحية يجب أن تقوم بها ستحتاج أن تتخلى عن غضبك من الأشخاص الذين لديهم مال أكثر مما لديك!

عندما بدأت رحلتى نحو الثراء، اعتقدت (من بين أشياء أخرى) أن:



بعد ذلك، تعلمت أسلوباً مكننى من القيام بتغييرات مثيرة بسرعة أكبر. فبدلاً من التركيز على ما لم أكن أريده (على سبيل المثال "أن أكون مثلهم")، كان ذلك يركز تفكيرى على ما أريده - وهو الحصول على المال والحياة الثرية بطريقة أخلاقية وممتعة. وإليك ما تعلمته، وهى بالضبط نفس الطريقة التى أمارسها حتى اليوم...

- الغنى يزداد غنى والفقير يزداد فقراً.
- إن ربحت، يجب أن يخسر الآخرون.
- لكى يصنع أى شخص الكثير من المال، عليه أن ينتزعه بالقوة من الآخرين.

قد تعتقد بعض المعتقدات المشابهة لنفسك، ولكن ها هى الحقيقة البسيطة:

إن كرهت الناس الذين يمتلكون المال، سيكون من الصعب أن تصبح واحداً منهم.

بمجرد أن أصبحت واعياً بمدى غضبى من الأشخاص الذين يمتلكون المال، أصبحت واعياً إلى المدى الذى يجعل هذا الغضب يعيقنى فى جنى المال. علمت أننى مضطر إلى أن أغير الأسلوب - أن أعيد برمجة رد فعلى التلقائى، اللاواعى، تجاه الأشخاص الذين يمتلكون المال. حتى إذا لم أحب ما أعتقد أنهم فعلوه للحصول على أموالهم، أدركت أن الشخص الوحيد الذى أضره بغضبى هذا هو نفسى. وكما يقول المثل، فإن التمسك بالغضب يشبه تناول السم وتوقع موت شخص آخر!

فى البداية، استخدمت نظاماً بسيطاً لتغيير تلك المعتقدات. ففى أى وقت كنت أجد نفسى أتذمر داخلياً بسبب نجاح أو ثروة شخص ما، كنت على الفور أستبدل هذا التفكير بتفكير آخر إيجابى يتمنى الخير لهذا الشخص. شعرت بالغرابة فى البداية، ولكن كل مرة كنت أقوم بذلك، كنت ألاحظ أننى أشعر ببعض التحسن داخل نفسى.



## من الاستياء إلى الثراء

تأكد من قراءة التعليمات قبل أن تبدأ...

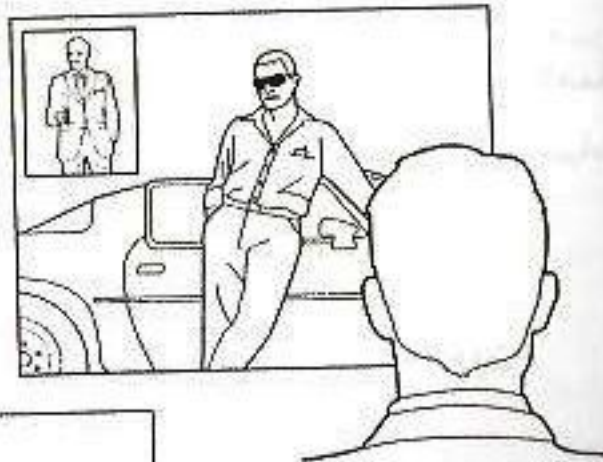
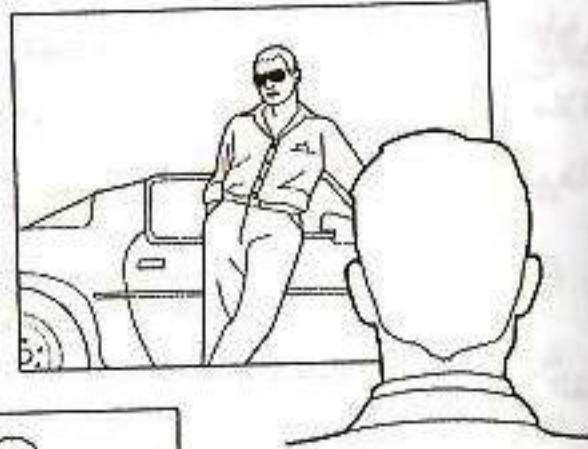
١. فكر في شخص ما يجعلك نجاحه وثروته تشعر بالغضب. ارسم في عقلك صورة لما هو عليه. ما لون شعره. ما نوعية الملابس التي يرتديها؟ ما التعبير الذي يظهر على وجهه؟

٢. الآن، فكر في أن تكون أنت بالشكل الذي تود أن تكون عليه - تعيش الحياة طبقاً لشروطك مع الأصول المالية وتقوم بما تريد أن تقوم به بالفعل. كيف تقف، تبتسم وتتحدث؟ كم تبدو سعيداً واثقاً؟

٣. صغر من صورة نفسك الثرية حتى تلاءم ركناً صغيراً من صورة الشخص الذي يغضبك.

٤. الآن، حرك الصور بأسرع ما يمكنك! وبينما تنتقلص صورة الشخص الذي يغضبك للجانب، زد من صورة نفسك الثرية حتى تملأ الشاشة. تأكد من أن الصورة التي تمت زيادتها لنفسك الثرية كبيرة، ساطعة وواضحة.

٥. انتظر لحظة لتصفى ذهنك، ثم كرر العملية خمس مرات على الأقل. واجعل تغيير الصورة أسرع في كل مرة تقوم بذلك الأمر.





منذ سنوات عديدة، تم إجراء دراسة حول السعادة والثروة المقارنة، التي كانت إلى حد ما مدهشة. حيث طلب من المشاركين الاختيار بين سيناريوهين؛ الأول، أن يتم دفع مبلغ ٩٠٠٠٠ دولار لهم ودفع مبلغ ٨٠٠٠٠ دولار لأصدقائهم وزملائهم؛ والثاني، أن يتم دفع ١٠٠٠٠٠ دولار لهم في حين يتلقى أصحابهم وأصدقائهم ١١٠٠٠٠ دولار.

ما الذي اختاروه في اعتقادك؟  
إن خمنت أنهم اختاروا المال الأكثر، فستكون مخطئاً - حيث إن الغالبية العظمى قالت إنها تفضل الحصول على مال أقل طالما أنه كان أكثر من المال الذي سيحصل عليه أي شخص آخر.  
هذا هو التفكير بطريقة فقيرة في أمكر صورته - استخدام المال كمقياس للقيمة الشخصية، المكانة أو الثروة. في المقابل، لا يستخدم من يفكرون بطريقة ثرية المال ليشعروا أنفسهم بالأفضلية - إنهم يستخدمونه ليصنعوا لأنفسهم حياة أكثر ثراءً.

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً حول إمكانية كل شخص في المساهمة وتكوين ثروة، كان من السهل عليك أن تقوم بالمثل. هذا هو واحد من الأساسيات المطلقة للتفكير بطريقة ثرية:

كلما أصبحت أكثر ارتياحاً تجاه ثروة الآخرين،  
زادت سرعة نمو ثروتك.

واليك هذا التمرين الأخير الذي يمكنك أن تقوم به وسيجعل من السهل عليك أن تطلق سراح أي أفكار سلبية متبقية حول المال وتصبح على الفور أكثر ثراءً في تفكيرك وأفعالك....

## خلق عالم أكثر ثراءً

١. فكر في شخص تعتقد أنه يعاني مادياً وتخيله ثرياً ونجحاً.
٢. فكر في شخص تعتقد أنه بحال جيدة وتخيله أكثر ثراءً ونجحاً.
٣. كرر الخطوات ١، ٢ مع المزيد من الأشخاص إلى أن تشعر "بنقاء" معتقداتك - دون ألم أو استياء.
٤. تخيل ما سيكون العالم عليه إن لم يكن هناك فقر وكان كل شخص يمتلك أكثر مما يكفي ليعيش الحياة طبقاً لشروطه الخاصة. ما الذي تشعر به عندما تعيش في هذا العالم؟ ما الذي تشعر به بالنسبة لنفسك؟

كلما كررت هذا التمرين، زادت سرعة نمو ثروتك.



## الأسئلة المتكررة الخاصة بفصل "تغيير علاقتك بالمال"

س: من الجيد أن نُشعر أنفسنا بالسعادة حيال ما نملكه، ولكن ألا يثبت كل هذا الفقر الموجود في العالم أنه لا يوجد ما يكفي للسعي وراءه؟

أشار "باكمينستر فولر"، والذي ربما يكون أعظم الفلاسفة في القرن العشرين وأحد المدافعين النشطاء عن القضاء على الجوع في العالم، أن لدينا موارد كافية ليحيا جميع الأشخاص في العالم مثل المليونيرات - ولكننا لا نمتلك الإيمان بأن ذلك ممكن.

وأحد أجزاء المشكلة هو أن مجال علم الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد "النادرة" للمجتمع. فإن هذا يستلزم وجود إمداد ثابت من الموارد في العالم، وكيفية تقسيمك لها يمثل علم الاقتصاد. بالطبع، نحن نعلم الآن أنها الطبيعة، لأن التكنولوجيا تغير بشكل ثابت كل ما هو نادر. ولم تعد هناك مشكلة في المصادر المحدودة، ولكن المشكلة تكمن في التوزيع المحدود.

ووفقاً لعالم الاقتصاد البروفيسير "بول زين بيلزر": "في هذه الأيام، ٩٥ بالمائة من اقتصادنا يهتم بإنتاج منتجات وخدمات لم تكن موجودة منذ خمسين عاماً، وتكمن الفرص الاقتصادية الكبيرة للمستقبل في القطاعات الاقتصادية غير الموجودة اليوم".

كلما كان الناس يبيعون ويشتررون الأشياء فيما بينهم، زاد وجود المال. والمال هو وقود آلة العالم، ولم يكن هناك تدفق لمال من خلال هذه الآلية كما هو موجود الآن.

على سبيل المثال، نحن نعيش في عالم يتم الحصول على الكثير من المال فيه من خلال الحاسوب - ورقائق الحاسوب تصنع من الرمال. وحيث إن التكنولوجيا

هي العامل المحدد لثروات البلاد فحتى معظم علماء الاقتصاد التقليديين في هذه الأيام يفهمون ذلك:

كمية المال في العالم غير محدودة إنها لا متناهية.

س: أنا متحير! ماذا لو لم أكن متأكداً من المعتقدات التي تعيقني؟

بينما يتم اعتبار الحيرة هنا في الغرب أمراً سيئاً، ففي الشرق يتم احترام الحيرة باعتبارها بوابة التحول والتغيير. من الجيد أن تكون متحيراً - هذا يعني أن أفكارك القديمة يتم تحديثها وأنه تم خلق مساحة لتكوين أفكار جديدة. تمسك بها - وبمجرد انتهائك من هذا الكتاب، لن تمتلك فقط وضوحاً أكثر، بل ستجرب حرية، وسعادة، ورخاء أكثر من ذي قبل!



## الفصل الثالث

# إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك



## إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك

كان المؤلف "براندون بايز" يستخدم السيناريو التالي كجزء من دراسة مستمرة لسيكولوجية الثروة:

لقد تم اختيارك لوظيفة أنت مؤهل لها تماماً. وقد أبلت بلاء حسناً في المقابلة الشخصية في الجولات السابقة وأنت واحد من الخمسة المرشحين للوظيفة، وقبل الدخول إلى غرفة المقابلة الأخيرة اكتشفت أن الراتب ليس هو ما توقعته فهو يحتوي على صفر إضافي!

بمعنى آخر، أن راتب الوظيفة أكبر عشرة أضعاف مما كنت تتوقعه. أي إن كنت تعتقد أنه ٢٠٠٠٠ جنيه في العام، فقد ظهر أنه بالفعل ٢٠٠٠٠٠ جنيه؛ وإن كنت تعتقد أن الراتب ٦٠٠٠٠ جنيه في العام، تكتشف أنه في الحقيقة ٦٠٠٠٠٠ جنيه.

كيف ستشعر وأنت على بعد خطوات من مقابلة اللجنة؟ ماذا كنت ستفعل؟

ما الذي سيحدث لك وأنت تتخيل نفسك في هذه الغرفة؟ بالنسبة للعديد من الأشخاص، فإن ذلك يجلب كل أنواع الموضوعات العاطفية التي تتراوح بين عدم الاستحقاق وانعدام القيمة إلى الارتباك وحتى الغضب. لم يتقدم عدد من الأشخاص في هذه الدراسة للمقابلة النهائية. فالوظيفة التي يكون راتبها عشرة أضعاف ما اعتادوا أن يكسبوه هي ببساطة بعيدة عن منطقة راحتهم ولا يستطيعون حتى التفكير فيها.

النتيجة النهائية البسيطة التي يمكن أن نستخلصها من ذلك هي أن معظم الأشخاص لديهم "حد أقصى" بالنسبة لكمية المال التي سيكونون مرتاحين لكسبها. وهذا مهم؛ لأن عقلنا الباطن عبارة عن آلية تسعى إلى الأمان. فوظيفته الأولى هي الحفاظ عليك آمناً، ووسيلته الأساسية في القيام بهذا هي محاولة ضمان أن يكون اليوم أشبه كثيراً بالبارحة. ومن وجهة نظر العقل الباطن، فإن التعود يولد الأمان.

وبهذه الطريقة، فإن عقلك الباطن يعمل مثل منظم الحرارة. إن تم ضبط منظم الحرارة على ٧٠ درجة سيليزية، فإن احتمالات وصول درجة الحرارة في الغرفة إلى حوالي ٧٠ درجة سيليزية تكون كبيرة. وإن بدأت درجة الحرارة في الارتفاع أكثر من ذلك، فإن التكييف سيقاوم ذلك ويعيده مرة أخرى إلى "منطقة الراحة".

واليك المبدأ الرئيسي:

الطريقة الوحيدة لتغيير درجة الحرارة بشكل دائم في الغرفة هي إعادة برمجة منظم الحرارة.

ونفس الأمر بالنسبة للمال، أو النجاح، أو الشهرة أو أي شيء آخر قد تسعى إليه في حياتك. فالطريقة الوحيدة لزيادة الثروة هي إعادة برمجة منظم حرارة الثروة!

واليك القليل من الأسئلة التي يمكنك أن تطرحها لتمنح نفسك شعوراً بالوضع الحالي لمنظم حرارتك الداخلية. وإذا لم تكن قد واجهت تغييراً جذرياً في الثروات خلال الشهور القليلة الماضية، فإن هذه الأعداد ستمنحك شعوراً دقيقاً بكمية المال التي ترتاح في الوقت الحالي لوجودها في حياتك.



## تعيين درجة حرارتك المادية

١. كم من المال يمكن أن تخسر دون تخطيط؟ ٥ جنيهات؟ أم ٥٠ جنيهات؟ أم ٥٠٠ جنيه؟
٢. راجع كشوف حسابك البنكي على مدار الثماني عشر شهراً الماضية أو ما شابه. ما معدل كمية المال التي امتلكتها في حسابك؟
٣. أضف الدخل السنوي و/أو القيمة الصافية لخمس قيم لدخل أصدقائك المقربين واقسمه على ٥.

تشير الأبحاث إلى أن دخلك/ القيمة الصافية لك ستكون ضمن ٢٠ بالمائة من هذا الرقم، والذي يعتبر إشارة جيدة للوضع الحالي لمنظم حرارة ثروتك.

## منظم حرارة "شخص غنى"

إن كنت تريد أن تعرف المستقبل، انظر إلى الماضي. "ألبرت أينشتاين"، فيزيائي حاصل على جائزة نوبل

معظم الناس يعيشون حياتهم معتمدين على الطيار الآلي، فيقومون بفعل الأشياء دون أن يفكروا فيها بالفعل. ويستمعون إلى نفس المحطة الإذاعية، ويطلبون نفس الطعام، ويحملون نفس الأفكار كل يوم. وكما يقول المثل: "إن استمرت في القيام بما اعتدت أن تقوم به، فإنك ستحصل على المزيد مما لديك بالفعل".

إن كان منظم حرارتك منخفضاً، يمكن أن تكون هذه مشكلة. ولكن ماذا إن كان جاهزاً بالفعل للثروة؟

في وقت ما، كان "دونالد ترامب" مديناً بأكثر من مليار دولار. وقد أخبرني أحد المصرفيين الذين تم إرسالهم للمطالبة بأموال البنك كيف سارت المقابلة. فعلى الرغم من حقيقة أنهم كانوا هناك للحجز عليه؛ فإن "ترامب" رحب بهم وبدأ في إقناعهم بأن يمنحوه المزيد من الوقت ليعيد المال. وقد وافقوا على أن يمنحوه فرصة للمحاولة، ولكن إن كان يريد ذلك فعليه أن يتخلى عن بعض نفقاته

رفض ترامب! وأخبرهم أنهم إن كانوا يريدون استرداد ماله، سيكون عليهم أن يساندوه في نظام الحياة الذي أصبح معتاداً عليه. أصر على مئات الآلاف من الدولارات "كمحنة" شهرية واستعمال طائراته الخاصة بكامل حريته بمعنى آخر، أن يستمر في الحياة طبقاً لشروطه. وفي خلال عام، لم يعد فقط الأموال للبنوك، ولكنه أيضاً عاد لامتلاك المئات من ملايين الدولارات في صورة أرباح. لقد كان منظم حرارته مرتفعاً حيث لم يسمح له أن يمتلك أقل من ذلك في أي مرحلة محددة من الوقت، وبالتالي، كان عقله قادراً على خلق طرق سريعة لإعادة المال إلى حياته.



وبالمثل، أخبرني كل من يفكرون بطريقة غنية تقريباً والذين قامت عليهم الدراسة في هذا الكتاب أنهم إن خسروا كل أموالهم غداً، فإنهم سيستعيدونها مجدداً في غضون سنوات قليلة. وهذا هو السبب في أنه لا يمكن قياس الاختلاف بين المفكر بطريقة ثرية والمفكر بطريقة فقيرة من خلال حجم المال الذي يمتلكونه في البنك، إنها كمية المال التي يستطيعون أن يحتفظون بها داخل عقولهم بوصفها طبيعية وعادية.

وهناك دراسات عديدة تظهر أنه من المحتمل أن يتخلص الأشخاص الذين يحصلون على ثروة هائلة بطريقة مفاجئة من خلال الفوز باليانصيب أو الميراث من تلك الثروة بسرعة شديدة. وفي الحقيقة، فإن أكثر من ٨٠ بالمائة من هؤلاء الأشخاص تصبح حالتهم المادية في غضون عامين أسوأ مما كانت عليه قبل أن يحصلوا على هذا الربح المفاجئ. ومن خلال مجموعة من الاستثمارات الضعيفة والنفقات غير الضرورية، فإن العقل الباطن يعيد هؤلاء الأشخاص في وقت قريب إلى مستوياتهم الأصلية للراحة المالية.

إن كنت تريد أن تتجنب السقوط في هذا الفخ، من المهم قبل أن تبدأ في الحصول على المال أن تصنع في عقلك تلك المساحة التي ينبغي أن تتمسك بها. بمعنى آخر:

حتى تعيد برمجة عقلك بشكل نشيط، سيكون ماضيك مؤشراً متميزاً لمستقبلك.

تذكر: عقلك مثل الكمبيوتر، وطوال رحلتنا خلال هذا الكتاب، سنقوم بتغييره لنجعل من الأسهل والأيسر بالنسبة لك أن تلاحظ مدى ثرائك بالفعل، وتحصل على المال وتعيش حياة أكثر ثراءً. وإليك سلسلة من التمارين التي سأرشدك فيها خلال هذا الفصل لتعيد برمجة عقلك لتحقيق ثروة أكبر...

## تخيل الثروة غير المحدودة

١. فكر في مقدار المال الذي تمتلكه في البنك ولاحظ ما تتخيله. هل تتصور أكواماً من أوراق النقد، والعملات المعدنية، أم كشف حساب البنك أم شيئاً آخر؟
٢. بعد ذلك، فكر في مقدار المال الذي ستحصل عليه خلال العام القادم، ومرة أخرى، لاحظ ما سيتبادر إلى ذهنك: هل ترى شيكات، أم أوراقاً نقدية، أم كشوف حسابات بنكية، أم خطابات، أم أعداداً تتزايد على شاشة الكمبيوتر المنزلي الخاص بك؟
٣. الآن، تخيل الحصول على ضعف هذا المال، أو ثلاثة أضعافه أو حتى أربعة أضعافه. قد ترى الأوراق النقدية تتزايد، أو تصبح الشيكات ذات قيمة أكبر، أو تتزايد الأعداد على الشاشة بسرعة. تمتع بذلك!
٤. بعد ذلك، تخيل أن هذا التدفق للثروة يتزايد كل عام طوال العشرين عاماً القادمة. تخيل الأكوام والأكوام من الأوراق النقدية تضاف إلى حسابك البنكي، تجعل الأكوام والأكوام أكبر وأكبر، أو شاهد الأرقام في كشوف حساباتك البنكية تتزايد على نحو كبير جداً. مجدداً، اجعل خيالك خصبا وتمتع به!
٥. وعندما تنتهي من ذلك، دع ذهنك يستقر على صورة تجعلك تشعر بالثراء، لتتأكد أنك دائماً تنتهي بثروة أكبر في عقلك أكثر مما كنت تمتلكه عندما بدأت.

من الضروري أن تسمح لنفسك بأن تتمتع بهذا التمرين! من خلال توسيع حدود المال الذي يمكنك أن تتخيل الحصول عليه، فإنك بذلك تقوم تدريجياً بتعديل منظم حرارة ثروتك لمستوى أعلى وأعلى.



## زيادة حرارة دخلك

لدى صديق ماهر للغاية يعمل مدرباً في إحدى الشركات والذي كان مقتنعاً أنه وصل للحد الأقصى لما كان يتوقعه كراتب نظير خدماته. كان يشتكى لى أنه يحتاج للعمل ٢٥٠ يوماً في العام ليحصل على مال أكثر مما يريد أن يحصل عليه، ولم تكن هذه الفكرة مزعجة بالنسبة له ولكنها غير محتملة تماماً حيث إنه لم يعمل أكثر من ٥٠ يوماً في العام الواحد.

سألته عما يتقاضاه وقال ١٢٠٠ جنيه يومياً. لذلك طلبت منه بشدة أن يضيف صفراً إلى العرض التالي الذي يرسله. نظر لى كما لو كنت مجنوناً. لا يهم كم كانت محاولته صعبة، ببساطة لم يستطع عقله أن يدرك فكرة أن يتم دفع ١٢٠٠٠ جنيه له لقاء يوم عمل واحد. وبعد مشاهدتى إياه يقاوم ذلك للحظات قليلة، قلت: "حسناً، ماذا لو تقاضيت ضعف ما اعتدت عليه؟ على أسوأ الأحوال، سيفاوضونك لتحصل على معدلك اليومي الطبيعي".

رأيت ابتسامة بدأت ترسم على وجهه. وقال: "يمكننى أن أقوم بهذا". بالطبع، لو كنت قد اقترحت عليه أن يضاعف معدله اليومي منذ البداية، لوجد ذلك صعباً، ولكن بمجرد أن اتسع عقله بطريقة كافية، فإنه لن يعود مطلقاً إلى قيوده القديمة. وبمجرد أن اتسع ليفكر فى إمكانية كسب ١٢٠٠٠ جنيه يومياً، فإن الحصول على ٢٤٠٠ جنيه يومياً أصبح أكثر سهولة، فقد أشعره ذلك بالراحة من عناء التفكير فى الرقم الأكبر.

هذا بالضبط هو نفس الشيء الذى سنفعله الآن. سأطلب من عقلك أن يفكر فى جنى مال أكثر مما قد تعتقد. وسواء كنت قادراً على القيام بذلك بسهولة أم لا، فإن ممارسة الأمر بهذه الطريقة سيفتح عقلك ليكون قادراً على التفكير فى مبالغ أكبر وأكبر.

ونتيجة ذلك أكثر من مريحة. لم يكسب صديقى ٢٤٠٠ جنيه يومياً فقط، ولكنه تعلم أن حدود ما هو ممكن بالنسبة له لم تكن حقيقية. وآخر مرة تحدثت إليه فيها، كان يطالب ويحصل على ٥٠٠٠ جنيه يومياً - وما زال الرقم يتزايد. وإليك مجموعة متنوعة من الأشياء التى قمت بها مع صديقى وهى أشياء يمكنك أن تفعلها بنفسك الآن...



## زيادة الدخل

١. أيا كان ما تكسبه حالياً، تخيل أن يتم دفع الضعف لك مقابل نفس العمل الذي تقوم به.
  ٢. عندما تستطيع تخيل ذلك، ضاعفه مجدداً.
  ٣. ما مدى الزيادة التي يمكن أن تصل لها؟ عندما تصل إلى الحد الأقصى المطلق لا يمكنك أن تتخيل الحصول عليه في الوقت الحالي، فكر فيما يمكنك أن تفعله بالمال ولا حظ إن كنت تستطيع أن تجعل الرقم أكبر من ذلك.
  ٤. عندما لا تستطيع أن تتقدم أكثر، فكر في دخلك الحالي وتخيل زيادته بنسبة ١٠ بالمائة فقط. ما مدى شعورك بإمكانية ذلك؟
- كل مرة تكرر فيها هذا التمرين، ستجد من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن تتخيل حدوث التغيرات تصبح أيضاً أكثر ارتياحاً.

## إعادة النظر في قوة التركيز

تذكر: أحد المبادئ الأساسية التي أرسيتها في الفصل الأول كان هذا المبدأ:

ما تركز عليه، تحصل على المزيد منه.

تزخر النظريات النفسية والعلمية بتفسيرات لعمل الأشياء بطرق معينة. فيميل العلماء النفسيون إلى شرحها من خلال الحديث عن نظام التنشيط الشبكي؛ ذلك الجزء من عقلك والذي يمكنك من تنقية معظم محفزاتك البيئية وتلاحظ فقط تلك الأشياء التي تبدو ذات صلة بأمنك أو قيمك العليا.

ويوافق السلوكيون على أنك تحصل على المزيد مما تركز عليه، ولكنهم يشرحون الأمر بطريقة مختلفة. فيميلون إلى التأكيد أن معتقداتك وحالاتك العاطفية المسيطرة مهمة فقط حسب مدى تأثيرها في سلوكياتك الخارجية؛ وبالتالي ستخلق تلك السلوكيات النتائج في العالم المحيط بك مسببة نوعاً من تأثير "نبوة تحقيق الذات".

وللعلماء، خاصة أولئك المهتمين بمجال الفيزياء الكمية، تفسير مختلف، وقد ظهر مؤخراً من خلال فيلم وكتاب "السر".

ويتمثل هذا التفسير في أن كل شيء في هذا الكون بدءاً من أفكارنا واللغة وحتى أجسادنا والعالم الطبيعي المحيط بنا تتكون أساساً من الذرات والجزيئات التي تدور في تردد طاقة معين.

وعندما يتعلق الأمر بالطاقة، فإن هناك قاعدة أساسية تعرف بقانون الجذب وهو:



## الأشياء المتشابهة تتجاذب.

فإن العلماء الذين اشتركوا في هذه النظرية يعتبرون أن أفكارنا تعمل مثل المغناطيس، وما نركز فيه بشكل ثابت يصبح "منجذباً" إلينا. في الموسيقى، يطلق على ذلك مبدأ "الرنين المتجانس". إن كان لديك اثنتان من آلة البيانو في نفس الغرفة وطرقت على نغمة "سى" على إحدى الآلتين، ستجد أن وتر "سى" في الآلة الأخرى قد بدأ في الاهتزاز بنفس الدرجة.

فإن الانفعالات الناتجة عن أفكارك هي التي تحدد السرعة التي تظهر بها. فأنت تقوم بنشر الطاقة طوال الوقت. وهذا يجذب ويرفض الأشياء باستمرار. ولهذا السبب يعتبر ثراء تفكيرك في الأساس أكثر قيمة من حجم حسابك في البنك. فإن أفكارك عبارة عن طاقة قوية وخلاقة.

أيا كان ما اخترت أن تؤمن به، الأكثر أهمية أن تتذكر أن التركيز على ما ينقصك سيجعلك تفقد المزيد منه؛ والتركيز على تمديد منظم حراراتك والحصول على المزيد من المال سيمنحك شعوراً ممتداً من القدرة والثروة أكثر من ذي قبل.

## كيف يتم ضبط منظم حرارة ثروتك؟

اكتشف العلماء أن الدجاج الصغير الذي يخرج من بيضه يتعرف على أول شيء يراه على أنه أمه؛ ويكون ارتباطاً عاطفياً معها ويعتمد عليها في سلوكياته. هذه العملية تسمى "التطبع"، وقد قام الباحثون بالعديد

أعطى الفتى وسأمنحك الرجل،  
"جون بياجيه"  
فيلسوف وعالم

من التجارب التي أثبتت قوة التكيف في تلك المرحلة التشكيلية للتطور.

الأمر ذاته صحيح بالنسبة للبشر إلى حد ما. فالخبرات المبكرة لطفولتك تشكل حياتك فيما بعد. ستتأثر معتقداتك بالنسبة للمال بالبيئة التي تنشأ فيها وسلوكيات المحيطين بك. وبهذه الكيفية تتم "برمجتك" لتفكر في المال بهذه الطريقة التي تنتهجها الآن.

تعمل تلك الخبرات الأولية كنوع من "شريط فيديو تدريبي" لعقلك الباطن، وتكون بمثابة إما تحذير أو مثال لما هو ممكن. وأنت كطفل تراقب كيف يستخدم البالغون من حولك المال، وسيخلق ذلك احتمالية ما ستكون قادراً عليه في حياتك فيما بعد.

على سبيل المثال، أثناء نموي، كان والدي يعمل في أعمال البناء والتشييد، وعلى الرغم من أنه كان يمر بفترات من الرخاء الكبير، غالباً ما كان العمل غريباً. وأنا أتذكر مشاهدة الضغط الشديد الذي كان والداي يعانيان منه وهم يركبون تلك الأرجوحة الأفعوانية المالية، فقررت وأنا طفل أنني لا أريد مطلقاً أن يساورني القلق حيال المال. وفي الحقيقة، لم يكن حصولي على المزيد من المال يشكل أهمية بالنسبة لي.

كان ذلك هو التكوين المبكر لبرمجتى اللاواعية بالنسبة للمال. ولكن عندما نظرت إلى كيفية كشف حياتي المادية في بداية الثلاثينيات من عمري، أدركت أن قرارى بالحصول على المزيد من المال كان فقط مجرد جزء مما تعلمته.



تماماً مثل والدي، وقعت في نمط الحصول على مبالغ كبيرة من المال ثم التخلص منها. وعلى الرغم من أن ذلك أشعرتني بانتي أخطط لطريقى الخاص، كنت أواجه نفس المطبات المالية التى واجهها والداى. وكان الفرق الوحيد هو أن الارتفاعات كانت أكبر وكذلك كانت المنخفضات!

وبمجرد أن أدركت النمط الذى كنت قادراً على تغييره، بدأت فى تغييره على الفور مستخدماً مبدأ الارتداد المغناطيسى. ولأن الناس يتصرفون بطريقة لاواعية خارج الأنماط التى يتعلمونها فى طفولتهم، فإن أحد أهم الأساليب القوية التى يستخدمها المنومون المغناطيسيون هو أن يعيدوا عمر عملائهم إلى وقت ما قبل ظهور النمط المقيد لهم. ومن خلال تعريض العقل الباطن لأنماط جديدة، يصبح الأشخاص قادرين على خلق مجموعة مختلفة من المرشحات حول ما هو ممكن بالنسبة لهم.

هذا يقودنا إلى النتيجة التى تبدو غير عادية:

#### لم يتأخر الوقت للحصول على مرحلة طفولة ثرية!

على سبيل المثال، التحق أحد أصدقائى المقربين بمدرسة "إيتون" وتميز فى كل شيء قام به. من ناحية أخرى، التحقت أنا بمدرسة عادية، ومن يقل إننى لم أحقق تفوقاً أكاديمياً فى تلك السنوات الأولى فإنه بذلك يبخسنى حقى.

وذات يوم كنا نقارن نوع الرسائل التى تلقيناها فى المدرسة حول أنفسنا وقوتنا الكامنة. وحسبما أتذكر، فقد تم إخبارى بأن لا شيء مما فعلته كان جيداً بطريقة كافية وأنه يجب على أن أقلل من نظرياتى وأن أتخلى عن طموحاتى المتمثلة فى ترك بصمة خاصة فى العالم. وقد ذكر أحد تقاريرى المدرسية أننى "لن أرتقى إلى أى شيء". وعلى النقيض تماماً، فدائماً ما كان يقال لصديقى إنه رائع وكان "قائداً طبيعياً".

كانت بعض الاختلافات غير ملحوظة. على سبيل المثال، كان سؤال الرياضيات التقليدى فى مدرستى يدور حول عدد التفاحات والبرتقالات التى يمكنك شراءها

مقابل جنيه واحد إذا كان ثمن التفاحة ٢٠ بنساً وثمان البرتقالة ١٥ بنساً. بينما كانت الأسئلة التى يتذكرها من دروس الرياضيات تبدأ بعبارة: "لقد اشترت شركة هندسية صغيرة ثبت أنها تحقق أرباحاً ضعيفة فى السنوات الثلاثة الأولى من بدء التشغيل..."

وبينما مضى كل منا فى طريقه للنجاح فى تخصصاتنا المختارة، كانت رحلتى سلسلة من النسيان وإعادة البرمجة المستمرة. بينما كانت رحلته هى النتيجة الطبيعية والحتمية للبرمجة الإيجابية منذ البداية. ما أظهرته لى تلك الاختلافات هو أن مكان وضع منظم حرارة ثروتك فى الوقت الحالى هو النتيجة الطبيعية والحتمية لبرمجتك فى مرحلة الطفولة.

إن الخبرات التى قمت بتنميتها والرسائل التى تلقيتها بخصوص المال، كلاهما بطريقة واعية ولاواعية، كونا المخطط الخاص بالوضع المالى الحالى لك. ونحن على وشك تغيير هذا المخطط للأحسن.



## خلق ماضٍ بديل

نحن على وشك القيام بأهم الأساليب في هذا المنهج بأكمله. وعلى الرغم من أنه قد يبدو غريباً في البداية، فإن هذا الأسلوب وحده يمكنه أن يصنع كل الاختلاف في العالم.

في لحظة معينة، سنقوم بخلق مرحلة طفولة بديلة بالنسبة لك حيث ستكبر مع كل المميزات الناتجة عن كونك محاطاً بالمفكرين بطريقة ثرية والذين يؤمنون بك وبقدرتك الكامنة، ولديهم الوسائل المالية ليضعوا هذا الإيمان في حيز التنفيذ.

لن تأخذ هذه العملية أي شيء من مرحلة الطفولة التي عشتها بالفعل، ولن تنسى أي شيء مهم عن ماضيك، إنها ببساطة طريقة لتزويد عقلك الباطن ببعض البدائل الجديدة، لذلك لن تصبح مقيداً مرة أخرى بحدود برمجتك القديمة للثروة.

## ملاحظة مهمة

بعض الأشخاص عاشوا فترة طفولة غير سعيدة ويجدون أنه من المؤلم التفكير فيها. ولأننا نتخيل طفولة بديلة، لا يجب أن تفكر في مرحلة الطفولة التي عشتها بالفعل حتى تكمل هذا التمرين بنجاح. إن كنت تشعر بعدم الراحة، توقف ببساطة وعد لهذا التمرين مجدداً عندما تكون مستعداً.

سأطلب منك الآن أن تغلق عينيك وتتخيل بشكل واضح امتلاكك لحياة أكثر ثراءً. وكلما زادت التفاصيل التي تتطرق إليها، زاد تأثير هذا التمرين. استمر في تجربته حتى تحصل بالفعل على شعور قوى بما سيكون عليه الأمر بالضبط...

## طفولتك الثرية

اقرأ التمرين بأكمله أولاً حتى تعرف بالضبط ما تقوم به. ثم بعد أن تكون مستعداً، عد للتمرين، خذ وقتك في تخيل كل سيناريو بتفاصيله الكاملة.

١. تخيل ولادتك في منزل رائع حيث، منذ اللحظة الأولى لدخولك العالم، تعرف أنك بكل تأكيد محبوب، أنك شخص مرغوب فيه ودائماً سيكون هناك ما يكفى بيئة ثرية بالفعل.

٢. ما معنى أن تكون طفلاً صغيراً تعرف أنك أينما ذهبت ومهما فعلت، فإنك محبوب، مرغوب فيك ودائماً سيكون هناك ما يكفى؟ ما نوع الهدايا التي ستحصل عليها في عيد ميلادك؟ ما نوعية الأصدقاء الذين ستلعب معهم؟ ما نوع الرسائل الإيجابية والنصائح التي تستقبلها في هذه البيئة الغنية؟ ما نوع المعتقدات التي تكونها حول ما يمكن أن يزداد في هذا العالم الثرى؟

٣. ما معنى أن تكون مراهقاً كبرت وأنت تعلم منذ اللحظة التي ولدت فيها أن هناك دائماً ما لا كافياً لتقوم بأي شيء تريد أن تقوم به فعلاً؟ من الذي ستريد أن تعتمد عليه؟ إلى أين تريد أن تسافر؟ ما نوع الآمال والأحلام التي تود الحصول عليها في مستقبلك؟ ما مدى شعورك بالأمان والثقة؟

٤. ماذا عن الوصول إلى سن الرشد ما نوع الأشياء التي تريد القيام بها؟ من الذي تريد أن تفعل ذلك معه؟ أين تختار أن تعيش؟ كيف تشعر تجاه نفسك؟ كيف تشعر تجاه الحياة وأنت تعلم أنه مهما حدث سيكون هناك ما يكفى؟

٥. ما نوع الأشياء التي تنجذب إليها وأنت في العشرينات من عمرك؟

٦. في الثلاثينات من عمرك؟

٧. في الأربعينات من عمرك؟

٨. في الخمسينات من عمرك؟



٩. في الستينات من عمرك؟

١٠. في السبعينات من عمرك؟

ما معنى أنت تصبح عجوزاً بعد أن أفنيت عمرك وأنت تعرف أنك محبوب، ومرغوب فيك ودائماً لديك مال كاف لتفعل أى شيء تريد أن تفعله؟ ما الذى تعلمته؟ إن أحببت الأمر، يمكنك أن تكتب الإجابات كما لو كنت تكتب سيرتك الذاتية. على سبيل المثال:

في العشرينات من عمري، أدركت أنني بسبب امتلاكي لمثل تلك التربية المميزة، على أن أعيد ذلك للعالم بأى طريقة. وبينما استمررت في القيام بالعمل الذى أحبه في عالم الفن وأدرت أعمالى، بدأت أيضاً أقدم النصيحة والمبالغ الكبيرة من المال للمؤسسات الخيرية التى تركز على توفير التعليم بالإضافة إلى الدعم المالى للشباب.

وبينما أصبحت أكبر سناً، عرفت أنني يجب أن أبتعد عن حياتى السابقة لأتمتع بحياتى الخاصة، لذلك أردت أن أدمج المنظمات التى يمكنها أن تخلق الأمل في الناس ...

على الرغم من أن هذا مجرد تمرين تخيلى، فإن كل الأشخاص الذين أرشدتهم إليه لمسوا تغيرات ملحوظة في حياتهم، غالباً في غضون أيام قليلة. ويمكنك أن تعزز تعلمك كل مرة تستمع فيها إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "إعادة برمجة منظم حرارة ثروتك"

س: أعتقد أن منظم حرارة ثروتى مرتفع! فأنا لا يمكننى أن أتحمّل فكرة قبول وظيفة أحصل منها على راتب منخفض، لذلك أصبحت بدون عمل لفترات طويلة.

إن كنت تتساءل عن موقع منظم حرارة ثروتك، فلا يجب أن تنظر إلى شيء غير دخلك وحسابك في البنك. وإن كنت لا تكسب مالاً باستمرار، فلا يهم تفسيرك لذلك لأن منظم حرارة ثروتك معد "لعدم الحصول على أى مال". ممارسة التمرين في هذا الفصل ستجعلك أكثر ارتياحاً تجاه امتلاك المال في حياتك وإن منحت نفسك بعض الوقت للتقدم مع أفكار وتمرين هذا الكتاب، ستجد أنك تزيد من دخلك تدريجياً دون أى ضغط أو شعور غير ضرورى بعدم الارتياح.

س: كل تلك البرمجة وإعادة البرمجة تبدو خطيرة. هل من الأمن القيام بهذا؟

لقد اخترت أن أضع تلك التمارين في هذا الكتاب بعناية بعد أن اختبرتها على المئات بل الآلاف في جلسات خاصة وورش عاملة عامة. ببساطة، اتبع التعليمات كما وضعتها ولن تجدها آمنة فقط ولكن فعالة على نحو رائع. إن كنت مهتماً بالفعل بتمرين معين، اترك هذا التمرين حتى تكون مستعداً. وما دمت مستمراً في الاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى بانتظام، سيعمل معك هذا النظام!



# الفصل الرابع

## التغلب على

### الاستهلاك العاطفي



## التغلب على الاستهلاك العاطفي

الفرق بين الأغنياء والفقراء هو أن  
الفقراء ينفقون مالهم ثم يدخرون  
ما تبقى منه؛ بينما يدخر الأغنياء  
مالهم وينفقون ما تبقى.

"جيم رون"،  
محاضر في مجال التحفيز

عندما بدأت لأول مرة في العمل بأفكار  
هذا المنهج، بدأت في جني أموال طائلة أكثر  
مما كنت أتخيل. في عامي الأول، حصلت  
على مال أكثر مما كنت أحلم بامتلاكه. ما  
صدمني هو أنه عندما حان وقت تسديد  
ضريبتى، لم يكن لدى مال كاف في حسابي  
لأدفعها!

في هذا الوقت أدركت أنني حققت  
نصف المعادلة. على الرغم من أن الحصول  
على المال مهارة مدهشة، فإن ادخار فائض من هذا المال هو جزء مهم من خطة  
الأشخاص الذين يفكرون بطريقة ثرية لعيش حياة تزخر بالثروات.  
الأمر الذى يؤدي بنا إلى سؤال مهم:

هل تشعر بالمتعة من خلال إنفاق المال أم من  
خلال ادخاره؟

على الرغم من أن اتباع أى النمطين بشكل متطرف يمكن أن يكون مشكلة، كل  
شخص لديه ميل إما لإنفاق المال بمجرد حصوله عليه أو السعى للحفاظ عليه.  
وغالباً ما يتم تحديد هذين النمطين في مرحلة الطفولة، فعند الحصول على  
مال إضافي من خلال المنح، أو هدايا أعياد الميلاد والعمل بالصيف كانت إما  
يتم إدخارها في حصالة أو يتم صرفها في الحال في المتاجر مساء عطلة نهاية  
الأسبوع.

وأياً كان تخطيطك الحالى، سأعلمك في هذا الفصل كيف تعيد المال ثانية  
إلى جيبك دون وضع ميزانية ودون أن تشعر بالحرمان. لن تنفق مالا أقل فحسب،  
بل ستشعر بقيمة أكبر للمال الذى تنفقه، وسرعان ما ستبدأ في ادخار فائض من  
الثروة، وهذا الفائض سيدعم من أساس مستقبلك المالى.



## متعة الادخار

عندما يعرف الناس ما يكفى  
من "الأسباب"، يمكنهم حينئذ  
أن يتحملوا أى "كيفية".  
"فردريك نيتشه"،  
فيلسوف

أحياناً ما يسألنى الناس إن كنت أنصحهم  
باستخدام أى مال متوفر لتسديد ديونهم  
أو زيادة مدخراتهم لدى بدئهم فى برنامج  
للحصول على المزيد من المال فى حياتهم. على  
الرغم من أن كلاً منهم يختلف عن الآخر ومن  
المهم أن تسدد ديونك، دائماً ما أشجعهم على  
أخذ نسبة من المال المتوافر لديهم ليستخدموه  
فى البدء فى الادخار.

هناك سببان لهذا، كلاهما مثبت سيكولوجياً وعلمياً:

### ١. كلما زاد ما تملك، كنت أقل حساسية تجاه الأرجوحة الأفعوانية العاطفية للحياة المالية.

تخيل للحظة أنك تدخر ١٠ جنيهات وخسرت جنيهاً واحداً كيف ستشعر؟  
الآن تخيل أنك تملك ١٠٠ جنيه وخسرت نفس الجنيه هل سيكون الشعور  
مختلفاً؟ ماذا إن كنت تملك ١٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟ ١٠٠٠٠٠ جنيه؟  
بالمثل، تخيل الحصول على ١٠٠ جنيه إضافية اليوم كيف سيُشعرك ذلك؟  
هل ستشعر بالمثل لو كنت بالفعل تملك ١٠٠٠ جنيه فى البنك؟ ١٠٠٠٠ جنيه؟  
١٠٠٠٠٠ جنيه؟

عندما نمتلك مالاً فى البنك، من السهل تجنب تأرجح الانفعالات الناتجة عن  
زيادة أو نقص الربح أو الخسارة، والتي بالتالى ستسمح لك أن تفكر بشكل ثرى  
وتتخذ قرارات مالية ذكية وفقاً لمقدار المال الذى تملكه.

### ٢. كلما زاد ما تملك، زاد ما تحصل عليه.

هل لاحظت أن الأغنياء دائماً ما يزدادون غنى؟  
لأنهم يمتلكون المال بالفعل، فإن عقلهم الباطن  
يقضى الوقت فى البحث عن طرق للحصول على  
المزيد منه. ولأن عقلك الباطن يعمل ٢٤ ساعة يومياً  
فإنه سيجد ما يبحث عنه.

تذكر قاعدتنا الأساسية الخاصة:

الفائدة المركبة هى  
الأعجوبة الثامنة فى  
الدنيا.  
"ألبرت أينشتاين"،  
فيزيائى حاصل على  
جائزة نوبل

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

ومن هذا المنطلق، يعمل المال فى البنك مثل مغناطيس يجذب المزيد من المال.  
ولن تستفيد فقط من التأثير المركب للفائدة، بل إنك ستستفيد أيضاً من التأثير  
المركب للتركيز.

الآن، إن كنت تفكر أنه من المحتمل ألا تستطيع أن توفر المال من دخلك، فهذا  
مجرد تفكير فقير من برنامج قديم فى عقلك. إنك لا تحتاج إلى أن تكسب بنساً  
إضافياً لتبدأ فى بناء "مغناطيس المال" الخاص بك. بينما تتعلم وتطبق أساليب  
التغلب على الاستهلاك العاطفى التى سأشاركك فيها فى هذا الفصل، ستتمكن  
بطريقة طبيعية وبشكل سهل مالاً أقل. ثم استخدم المال لتبدأ خططك الادخارية.  
واليك تمريناً بسيطاً يمكنك القيام به سيدعم نيتك فى ادخار الثروة، سيبدأ فى  
تغيير المرشحات الإدراكية الحسية لعقلك كلما قمت به.



## قيمة المدخرات

قم بهذا التمرين بسرعة لا يهم إن كنت تعتقد أن إجاباتك كلها "صائبة"...

١. اكتب قائمة تتكون من ٥٠ شيئاً تحب أن تقوم بها، أو تصبح عليها أو تمتلكها في حياتك إن كنت تمتلك المزيد من المال في البنك.

على سبيل المثال:

امتلاك سيارة فاخرة

قضاء وقت أكبر في عطلة

تعلم قيادة الطائرات

الانتقال للحياة في المدينة

٢. الآن، اكتب قائمة تتكون من ٥٠ طريقة توضح أن امتلاك المزيد من المال قد يساعد في تحقيق قيمك العليا.

على سبيل المثال:

قضاء وقت أطول مع عائلتي

القدرة على المساهمة في القضايا المفضلة لدى

سأكون أقل توتراً، ونتيجة لذلك، أكثر صبراً

٣. ضع دائرة حول الأشياء المحفزة لك في تلك القوائم. يمكنك أن تسجلها على الكمبيوتر أو تكتبها على الغلاف الداخلي لدفتري الشيكات ليذكرك بما تؤجله في كل مرة تنفق المال على شيء تافه في الوقت الحالي.

إن بناء "مغاطيس المال" سيزودك بوسادة من الثروة ستسهل عليك تدعيم التفكير الثرى ويزودك بالأموال اللازمة لاستثمارها في تطوير أعمالك، أو منتجاتك أو خدماتك. لذا لماذا لا نجعل جميعاً ادخار الثروة أولويتنا الأساسية؟ إن الإجابة على هذا السؤال قد تدهشك...



## كيف تتم برمجة عقولنا على الإنفاق؟

في عام ١٩٢٢، استعان "مونتجمري وورد" والعديد من رجال الأعمال الأثرياء الأمريكيين الآخرين برجل يدعى "إدوارد بيرنيز" ليقدم لهم النصيحة حول كيفية تعزيز المبيعات بالنسبة للاقتصاد الراكد فيما بعد الحرب العالمية الأولى. كان "بيرنيز" ابن شقيق "سيجموند فرويد"، وعلمهم أن يربطوا بين شراء السلع والخدمات وبين الاحتياجات الذاتية للأشخاص - العلاقات العاطفية، والمكانة، والوضع الاجتماعي، والشعور بالازدهار والنجاح.

وحتى هذا الوقت، كان معظم الأشخاص يشترون الأشياء لأغراض عملية - إن كنت تمتلك بنطالاً، فلن تحتاج لشراء واحد آخر حتى يبلى الأول. ولكن "بيرنيز" حول هذا السلوك من فضيلة إلى رذيلة. فإن شعر أحد الأشخاص أنه غير قادر على الشراء أو لا يحتاج للملابس، فقد تم تعليم البائعين أن يجعلوا هذا الشخص يشعر بعدم الأهمية وعدم القيمة. ومن ناحية أخرى، فإن شراء العلامة التجارية "المناسبة" من الملابس، أو الساعات أو السيارات سيجعل الجميع يعرفون أنك محنك، غني، ناجح أو ذو قيمة، حتى إن كان الجميع يعرفون بطريقة منطقية أن هذه الصلة مختلفة في الأساس.

في هذا الوقت، دعم هذا الموقف الجديد المتشدد كلا من الازدهار فيما بعد الحرب في العشرينيات والكساد التالي في الثلاثينيات من القرن العشرين. وفي هذه الأيام، أصبحت الأساليب المستخدمة أكثر تقدماً وأكثر دقة. وتقدم لنا ثقافة المستهلك من حولنا عدداً هائلاً من الطرق للحصول على اندفاع فوري للمشاعر الطيبة.

هل أنت مكتئب قليلاً اليوم؟ اشتر هذا الحذاء واطرد تلك الكآبة!

ألا تشعر بالعظمة في نفسك؟ قد يفى هذا الجينز بالغرض!

هل تشعر وكأنك تعمل بجد أكثر من أي وقت مضى دون تقدم؟ إنك تستحق

سيارة جديدة!

ولا ينطبق هذا على الملابس، والألعاب، ورموز المكانة الاجتماعية فقط، ولكنه ينطبق أيضاً على العلامات التجارية. لاحظ كيف ستشعر عندما تنطق بأسماء العلامات التجارية الشهيرة التالية في عقلك:

- بورش
- فالتينو
- لويس فويتون
- رولز رويس
- رالف لاورين

كل علامة تجارية من تلك تعتبر محفزاً عاطفياً. ويتم إنفاق مبالغ ضخمة من المال على الإعلانات وفي كل أنواع الطرق الدقيقة الأخرى للتأكد من أنك عندما ترى علامة تجارية، أو أي تصميم يتعلق بها، يتم تحفيز مشاعر خاصة في داخلك.

ويتم ذلك غالباً بطريقة دقيقة وبشكل رائع حتى أنك لا تلاحظ حدوثه. لكنه، دعنيؤكد لك، مازال يحدث. وفي الحقيقة، فإن العديد من المديرين التنفيذيين للإعلانات قد اعتادوا أن يسخروا من تدريبات التنويم المغناطيسي التي نمارسها، وأنا أعتبر الآن أن تعليم الأشخاص كيف يعمل العقل هو بالفعل نوع من "حماية المستهلك للعقل".

وفي إحدى الدراسات الشهيرة، قيم الرجال الذين شاهدوا إعلاناً لسيارة جديدة يتضمن سيدة شابة جذابة، السيارة بأنها سريعة، أكثر جاذبية، تبدو باهظة الثمن ومصممة بطريقة أفضل أكثر من الرجال الذين شاهدوا نفس الإعلان بدون العارضة. ومع ذلك عندما تم سؤالهم فيما بعد، رفض الرجال أن يصدقوا أن ظهور العارضة كان له تأثير على حكمهم.



في هذه الأيام توجد في ثقافتنا العديد من العلامات التجارية التي ترتبط بالوضع الاجتماعي، والعلاقات العاطفية، والنجاح والتي لا نسأل أنفسنا حتى عن علاقتها بتلك الأشياء. أضف ذلك إلى الوفرة الجاهزة من النقد، والهجوم المستمر للرسائل الإعلانية على عقل غير مستعد والتي يمكن أن تكون مكلفة للغاية.

### التكلفة الحقيقية "للعلاج من الشراء بلا داع"

هل ذهبت من قبل للتسوق لتمتّع نفسك؟ على الرغم من عدم وجود أي شيء خاطئ نظرياً بالنسبة "للعلاج من الشراء بلا داع"، إن لم تستطع أن توقف نفسك أو كنت تشتري باستمرار أشياء لا تستخدمها أو تحتاج إليها، فإنك خارج السيطرة. وما كان ذات مرة طريقة "للاستمتاع" من الممكن أن يصبح إدماناً تاماً.

يدخل المتسوقون إلى المتجر ليشتروا شيئاً محدداً؛ بينما يدخل مدمنو الشراء ليروا إن كان هناك شيء يستحق الشراء.

"مايكل نيل"،  
مدرب نجاح

وهذا ما حدث لإحدى عميلاتي والتي أصبحت "عادة" التسوق لديها خارجة تماماً عن السيطرة. فعلى الرغم من أنها كانت تعلم أنها تنفق ثروتها على أشياء لا تستخدمها مطلقاً، كانت تشعر أنها عاجزة عن مقاومة ظهور أي فستان جديد أو الحصول على خصم بنسبة ١٠ بالمائة.

قد يقول الأصدقاء حسنوا النية لها إنها يجب "أن تقبض على يديها" أو "تتوقف عن التصرف بهذا الغباء"، ولكن ماذا لو كانت لا تستطيع أن توقف نفسها. على الرغم من وظيفتها جيدة الراتب، كانت تستنزف الكثير من المال. وعندما قابلتها، كانت على بعد شهور قليلة من خسارة منزلها والإقامة في الشارع مع ابنتها الصغيرة.

كيف يمكن أن يكون لشيء برئ مثل التسوق نفس التأثير المدمر للكحوليات أو المخدرات؟

قام الباحث المتميز "د. رونالد رودين" بدراسة مذهشة حول كيفية إدماننا لكيمائيات العقل السعيد مثل السيروتونين. يمكن أن يحدث لنا ذلك من خلال أي عدد من الأشياء: الشتاء، مشاهدة برنامجنا التلفزيوني المفضل، فوز فريق كرة القدم الذي نشجعه، الدخول في محادثة مع أشخاص لهم نفس تفكيرنا.



ويمكن الحصول عليها أيضاً من خلال ممارسة العلاقة الحميمة أو إدمان أي شيء يبعث على البهجة... أو حتى التسوق.

عندما نقوم بشراء شيء نحبه أو نعتقد أنه سيجعلنا سعداء، فإننا بطريقة ما نصدر في عقولنا مادة كيميائية للسعادة تسمى السيروتونين. ولكن كما مع أي مخدر، كلما حصلت منه على المزيد، زادت حاجتك للحصول على المزيد لتحصل على نفس النشوة.

معظم الأشياء التي نشتريها نقوم بشرائها لنجعل أنفسنا نشعر بالاختلاف. بالطبع، لا يوجد شيء خاطئ بالنسبة لامتلاك مشاعر جيدة حيال الشراء. ومع ذلك، إن كانت هذه هي طريقتك الوحيدة لتشعر بأنك بحال جيدة، فإنها قد تكون مكلفة.

ولأن عميلتي كان لديها العديد من المشاعر السيئة التي تتحرك بداخلها (بالإضافة إلى معاناتها من صدمتين منفصلتين)، كانت يائسة من أن تجد شيئاً يخفف من آلامها. وكما هو الأمر بالنسبة لمعظمنا، كان أول مكان بحثت فيه هو خارج نفسها. ولأنها ليست "هذا النوع من الأشخاص" الذي يتجه للمقامرة أو المخدرات، اتجهت إلى شيء آخر - التسوق.

ولحسن الحظ، بمجرد أن تدرك أنك تتعامل مع نوع من سلوك هزيمة الذات، من السهل نسبياً أن تتحرر. فالتغلب على أي إدمان هو في الأساس أمر يتعلق بإعادة برمجة أنفسنا، وتغيير ارتباطاتنا، والكيمياء الحيوية الخاصة بنا، ثم أفعالنا.

وهناك شيئان أساسيان يجب أن تفعلهما:

١. غلب من ارتباطاتك القديمة.

٢. أعد تخطيط أولوياتك.

## ١. غير من ارتباطاتك القديمة

كانت أعلى نفقة تدفعها عميلتي تذهب لمصمم الملابس. فحينما كانت تشعر بالضيق، كانت تذهب مباشرة إلى المتاجر المفضلة لديها، "لتلقى نظرة فقط". ولأنها كانت هذه "العميلة الوفية، ذات القيمة"، كان موظف المتجر يعاملها كأميرة، من المحتمل أنهم كانوا مشغولين أكثر بحساب عمولاتهم الوشيكة عن إبداء الانتباه لها بالفعل.

كانت تلقى نظرة في أرجاء المتجر لأطول فترة ممكنة، وهي تعمل مشاعرهم في قوة وتزداد إثارتها مترقبة الشراء. وبعد ذلك، عندما تصبح بحال جيدة ومستعدة، يمكنها أن تدفع من خلال بطاقة الائتمان وتشبع شهوتها. وبمجرد أن تترك المتجر، لم تكن تلقى بالأبما اشترته وكان منزلها يعج بصناديق المشتريات المغلقة.

وبغرض تحطيم ارتباطاتها القديمة، طلبت منها أن تفكر في العلامات التجارية المفضلة لديها بالنسبة للأزياء، ميسوني وجوتشي. وبعد ذلك، جعلتها تكون علاقة ارتباط بهما من خلال طلبى منها أن تضغط بإبهامها مع أصبعها الأوسط معاً. كررنا هذه العملية مرات عديدة حتى أوقف مجرد الضغط على أصابعها معاً شهوتها للملابس.

بعد ذلك، طلبت منها أن تفكر في شيء لم ترد أن تشتريه مطلقاً - الكوكايين. وبينما كانت تفكر في هذا الاعتقاد المزعج، قمنا بزيادة الشعور بالنفور أكثر فأكثر حتى بدت وكأنها ستتقيأ. وبعد ذلك جعلتها تضغط بإبهامها مرة أخرى على أصبعها الأوسط، وفي هذا المرة كانت في ذروة الشعور بالنفور، وانهايار العادات القديمة، والارتباطات السارة، وفي غضون دقائق قليلة، ربطت بطريقة



مباشرة بين مشاعر النفور هذه والعلامات التجارية المفضلة لديها بالنسبة للأزياء. بدأت قدرتها على التسوق دون تفكير كوسيلة للحصول على مشاعر جيدة في التغير للأبد،  
واليك مجموعة متنوعة في هذا التمرين يمكنك القيام بها بنفسك ...

### من الاشتهااء إلى الاشمنزاز

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بنفسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالضبط ما ستقوم به.

١. فكر في المشتريات المفضلة لديك الشيء الذي تحب كثيراً أن تشتريه لتمتع نفسك أو تشعر بأهلك في حال أفضل.
٢. بينما تفكر فيه، ضع إبهامك والإصبع الأوسط من يديك اليسرى معاً. كرر ذلك مرات عديدة مع العديد من المشتريات المختلفة بقدر ما تستطيع حتى يبدأ مجرد الضغط بأصابعك فقط في إيقاف "شهوة التسوق".
٣. الآن، فكر في شيء كنت لا تشتريه مطلقاً، لا يهم ما هو. قد يكون مسدساً تم استخدامه في جريمة قتل، أو أحد الأفلام، أو علم لإحدى الدول. كلما كنت غاضباً ومشمنزاً أكثر لمجرد التفكير فيه، كان أفضل.
٤. وبينما تستمر في تخيل هذا الشراء السيئ، ضاعف الصورة في عقلك حتى تغمرك. عندما تشعر بأهلك غير مرتاح بالمرّة، اضغط مرة أخرى بإبهامك وإصبعك الأوسط في يديك اليسرى.
٥. كرر هذه العملية مرات كثيرة حسب الحاجة حتى تتخلي عن فكرة شراء تلك الأشياء مع الشعور بعدم الراحة. كلما زاد اشمنزازك من الشيء الذي تفكر فيه في الخطوة الثالثة، زادت سرعة وقوة تأثير هذا الأسلوب.



بالطبع، إن كان كل ما فعلناه هو أن نجعلها تشعر بالسوء حيال ما اعتادت أن تحصل منه على المتعة، لاستبدلته ببساطة بشيء آخر من الوسائل الخارجية لتحصل على غايتها. لذلك احتجت إلى أن أعلمها أن تشعر بالسعادة التي اعتادت أن تحصل عليها من خلال التسوق بطرق أخرى.

فطلبت منها أن تتذكر بشكل واضح الأوقات التي جربت فيها المتعة والسعادة وتضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط في يدها اليمنى معاً. تذكرت اللحظة التي حملت فيها طفلتها لأول مرة بين ذراعيها، الأوقات التي ضحكت فيها مع أصدقائها واللحظات الأخرى التي تتضمن الشعور بالسعادة حيال طبيعتها الشخصية. وقريباً، لم يكن عليها سوى أن تضغط بإبهامها وإصبعها الأوسط معاً لتشعر بأنها بحال طيبة. وبمجرد أن صنعنا "زر الشعور الجيد" هذا، طلبت منها أن تفكر في بعض المواقف في الماضي والتي كانت تجعلها تذهب للمتاجر. وفي كل مرة تفكر في واحد منها، كان عليها أن تطرد الشعور الجيد بينما تتخيل أنها تقوم بشيء آخر بدلاً منه.

وبعد الممارسة المتكررة، استطاعت أن تتخيل الاستمرار في حياتها اليومية دون الالتزام بالذهاب للمتاجر. قمنا بالربط بين المشاعر السلبية وفكرة شراء السلع غير الضرورية باهظة الثمن، وبين المشاعر الإيجابية وحياتها اليومية.

### الآن حان دورك ...

سنبدأ الآن في برمجة عقلك وجسديك على إصدار المواد الكيميائية الخاصة بالسعادة دون الحاجة للتسوق وبذلك ستجرب بطريقة تلقائية المشاعر الجيدة في الأوقات التي اعتدت أن تحتاج فيها للتسوق. لن يعدل ذلك فقط الاتزان الطبيعي لعقلك، ولكنه أيضاً سيمكنك من الشعور بحالة جيدة في أي وقت تريد دون استخدام التسوق، أو الكحول، أو السجائر، أو الطعام أو أي محفزات صناعية أخرى.

وسوف نقوم بهذا من خلال إضافة كومة من المشاعر الإيجابية إلى "مرساة الشراء" التي قممت بتكوينها في الفصل الأول. لذا في لحظة سأطلب منك أن تتذكر بعض الأوقات في حياتك والتي شعرت فيها أنك بحال جيدة بدون التسوق. ثم سنقوم بتكوين ارتباط بين تلك المشاعر والضغط على أصابعك معاً من خلال تكرار الأمر مرات ومرات عديدة.

هل أنت مستعد؟ ها نحن نبدأ ...



## زر الشعور الجيد

قبل أن تقوم بهذا الأسلوب بنفسك، قم بقراءة كل خطوة حتى تعرف بالضبط ما ستقوم به.

١. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً لتطلق "منسق الثراء" الذي قمت بتكوينه في الفصل الأول.

٢. الآن، تذكر أحد الأوقات التي شعرت فيها أنك بحال جيدة تماماً كنت تفرح مع أصدقائك، شخص ما قام بمدحك، شعرت أنك محبوب بشكل لا يصدق. ارجع إلى ذلك الوقت كأنك فيه الآن. تذكر هذا الوقت بوضوح شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تستمع إليه واشعر بنفس الشعور الجيد الذي شعرت به.

٣. وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، استمر في الضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط في يدك اليمنى معاً. لاحظ التفاصيل، واجعل الصورة أكبر والألوان أكثر، وأوضح، وأكثر جريماً. اجعل الأصوات أعلى وأوضح والمشاعر أكثر قوة.

٤. بعد ذلك، فكر في أحد الأوقات التي شعرت فيها بالسرور الشديد، يجب أن يكون ذلك قوياً وحاد التركيز. وبينما تمضي خلال تلك الذكرى مراراً وتكراراً، اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط في يدك اليمنى معاً. استرجعه بطريقة واضحة قدر الإمكان. تذكر هذا الوقت، شاهد ما رأيته حينها، استمع إلى ما كنت تستمع إليه واشعر بنفس الشعور الجيد الذي شعرت به.

٥. حسناً، توقف واسترخ. ستعلم أنك تقوم بذلك بالطريقة الصحيحة عندما تضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معاً وتشعر بنفس الشعور الجيد مجدداً. استمر، قم بذلك الآن اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معاً واستمتع بالشعور بتلك المشاعر الرائعة.

٦. الآن تخيل نفسك تأخذ هذا الشعور الرائع معك في كل المواقف والتي كنت تشعر فيها في الماضي أنك مضطر للذهاب للتسوق. شاهد ما ستراه واستمع إلى ما ستسمعه وأنت تأخذ هذا الشعور الجيد إلى كل واحد من تلك المواقف دون أي حاجة لشراء أي شيء على الإطلاق.

٧. ضع نفسك في بعض المواقف الصعبة وتعامل مع كل منها بطريقة مثالية. وإليك بعض الأمثلة:

- أنت في العمل والأمر مرهق قليلاً؛ ولكنك قادر على التعامل معه بسهولة.
- تجلس في المنزل بمفردك وتشعر بالملل. تعلم أن فواتيرك تتعدى حسابك في البنك، وأنت تتساءل ماذا تفعل. وأطلقت منسق الثراء وبدأت تبتسم. بدا لك أنك لم تر واحداً من أصدقائك لبعض الوقت، وقمت بترتيب موعد للقاء.

تخيل كل سيناريو مراراً وتكراراً حتى تشعر جيداً بقدرتك على إدارة مشاعرك دون الحاجة لإنفاق المال للقيام بذلك.



## ٢. أعد تخطيط أولوياتك

في هذه المرحلة، أصبحت عميلتي قلقة بعض الشيء بأنها لن تستطيع أن تتسوق ثانية. الحقيقة، كما أشرت إليها، هي أنها لم تخسر شيئاً فقد كسبت القدرة على أن تقوم بالاختيارات الحكيمة حول كيفية استخدامها لمالها.

ولكي أعزز تلك النقطة، طلبت منها أن تكتب ثلاث قوائم مهمة. القائمة "أ" والتي تتكون من السلع الأساسية التي يجب أن تشتريها كل أسبوع، مثل الطعام لها ولطفلتها. القائمة "ب" تتضمن السلع المهمة ولكنها غير ضرورية، مثل دفع فاتورة هاتفها الخلوي والادخار لتكوين دعم مالي. وكل شيء آخر كان جزءاً من القائمة "ج".

ومن الآن فصاعداً ستقوم بشراء سلع القائمة "أ" فقط، ثم توزع المال على سلع القائمة "ب" عندما يتبقى بعض المال. وحتى تبدأ في تكوين الدعم المالي، لن تقوم بشراء أي من سلع القائمة "ج" مطلقاً.

ما مدى نجاح ذلك؟ في غضون شهور قليلة تغيرت حياتها تماماً. كانت تبتعد عن ديونها، وتشعر بالراحة حيال نفسها وتدخر المال لتستثمره في المستقبل. حتى إن لم يكن إنفاقك خارجاً عن السيطرة، كل شخص يمكنه أن يستفيد من هذا التمرين.

## تمرين قائمة أ ب ج

١. اكتب قائمة بكل شيء تنفق فيه مالك في الوقت الحالي، بدءاً من الخضراوات وحتى أموال الرهن العقاري إلى نفقات إجازات العائلة.
٢. ضع "أ"، "ب" أو "ج" أمام كل نفقة.

أ = ضروري

ب = مهم، ولكنه غير ضروري

ج = كل شيء آخر

٣. في المستقبل، أنفق مالك على ما تم تصنيفه في البندين "أ" و "ب" أولاً. كل وقت تفكر في إنفاق المال في المستقبل، انظر إلى القائمة التي تنتمي إليها هذه النفقة واجعل قرارك وفقاً لذلك!



## نهاية "لحميات المال"

عندما يستخدم الناس بطاقات الائتمان، فإنهم غالباً ما ينفقون أموالاً لا يمتلكونها على أشياء لا يحتاجونها ليشيروا إعجاب أشخاص لا يحبونهم مطلقاً.

"تافيز سمايلي"،  
صحفي ومعلق سياسي

تعتمد معظم أنظمة الحميات ووضع الميزانية على العقاب والثواب. إن كنت "جيداً" بأن تنكر على نفسك الطعام و/أو التسوق لفترة من الوقت تحصل على العلاج. وإن كنت "سيئاً"، فلن تحصل على العلاج، بالإضافة إلى أنه من المفترض أنك ستشعر بالسوء حيال ما قمت به. ولكن ها هي المشكلة:

## الحميات لا تجدي نفعاً!

على الرغم من أن تجويع نفسك يمكن أن يقلل من بعض الرطلات على المدى القريب، فخلال الوقت يستعد الجميع لأن يستعيدوا هذا الوزن، وغالباً ما يرجعون إلى وزن أكبر من ذي قبل.

وهذه نفس التجربة التي واجهها كل شخص تقريباً حاول أن يضع نفسه أمام ميزانية متشددة، مقيدة، والسبب أن "حمية المال" بالكاد يمكنها أن تعمل أكثر من حوالي ٩٠ يوماً.

واليك أسلوب أخيراً يمكنك أن تستخدمه بغض النظر عن عادات إنفاقك الحالية، والذي سيستفيد من حكمتك الداخلية عن طريق إبطاء عملية الإنفاق وبذلك تستطيع ألا تقوم بذلك بطريقة لاواعية. وبينما يمكنك أن تتكيف مع الأسلوب لتواجه احتياجاتك، قم به كما هو مكتوب بالضبط لكي تحصل على أقصى فائدة منه.

## تنمية وعيك المالي

١. طوال الثلاثين يوماً القادمة، تخل عن بطاقتك الائتمانية. سوف تنفق "نقداً" فقط.

٢. قبل أن تشتري أي شيء، اسأل نفسك سؤالاً سيزيد من وعيك حول ما أنت على وشك أن تنفقه، بعض الأشياء المفضلة لدى تتضمن:

- هل هذه "أ"، أم "ب"، أم "ج"؟

أ= ضروري

ب= مهم، ولكنه غير ضروري

ج= كل شيء آخر

- هل أنا أريد ذلك بالفعل أم أنني أحتاج إلى الشعور بشعور جيد فقط؟

- هل إنفاق المال على هذا سيجعلني أكثر ثراء أم أكثر فقراً؟

٣. على الفور بعد شراء شيء ما، أخرج دفتر ملاحظاتك ودون بالضبط ما أنفقت، بدءاً من ٣٠ بنساً قيمة حزمة من المقرمشات وحتى ٣٠ جنيهاً للوقود.

في المعدل الطبيعي، فإن اتباع تلك الخطوات الثلاثة سيضيف أقل من دقيقة للوقت الذي تشتري فيه، ولكنني رأيت أنه يقلل من حجم ما ينفقه الآخرون بنسبة ٥٠ بالمائة!

بينما تطبق تلك الأساليب، ستصبح مندهشاً من قدر المال الذي ستبدأ في إدخاره دون حتى أن تحاول الادخار. وباستخدام تلك المدخرات لتمول "مغناطيس المال" الخاص بك، ستزداد ثروتك بشكل رائع!



## الأسئلة المتكررة حول فصل "التغلب على الاستهلاك العاطفى"

س: لقد قرأت أننى يجب أن أتوقف عن احتساء القهوة وأن أستخدم المال الإضافى لكى أصبح غنياً. هل هذه هى الفكرة التى تتحدث عنها؟

واحدة من الأفكار التى كثر الحديث عنها هذه الأيام بالنسبة للمال هو ما أسماه المؤلف الأمريكى "ديفيد باك" صاحب المؤلفات الأكثر مبيعاً بـ "عامل القهوة بحليب". والفكرة هى أنك إن قلت ما يساوى كوباً من القهوة بحليب يومياً، فإن المال الذى توفره سيكون كافياً للانطلاق فى حملتك المالية للبدء فى برنامج استثمارى، والذى سيجعلك فى فترة عشرين عاماً مليونيراً. وعلى الرغم من أن هذه ليست أصلاً فكرة سيئة، عندما تتعلم أن تميز وتوقف استهلاكك العاطفى، من المحتمل أنك ستوفر عشرات الآلاف من الجنيهات سنوياً. علاوة على ذلك، تستطيع أن تشرب كل القهوة التى تحبها!

س: هل بطاقات الائتمان مشكلة كبيرة كما أشار إليها كبار المستشارين الماليين؟

إن كان أى شىء يمثل مشكلة، فهى مشكلة أكبر. لقد أظهرت الدراسات بشكل قاطع أن الناس ينفقون أكثر عندما يكون الدفع عن طريق بطاقات الائتمان. وما يدعو أكثر للدهشة، أن مجرد امتلاك بطاقة الائتمان وإظهارها فى المتجر سيجعل المبيعات أكثر. وربما يكون هذا هو السبب فى أن دين بطاقات الائتمان، فى لحظة تأليف هذا الكتاب، فى المملكة المتحدة قد وصل إلى ٥٣،٤ بليون جنيه إسترليني تقريباً!

لقد أضحى مجتمعنا إلى حد ما مجنوناً بالإنفاق، ولكن هذا لا يعنى أنك مضطر للاستدانة لكى تعيش غنياً. علمنى صديق لى لعبة صغيرة مريحة لتلعبها عندما تجد أن هناك العديد من الطرق من خلال التليفزيون، والإعلانات، والصحف والمجلات تغريك لزيادة ديونك كل يوم. وإليك قائمة تحفزك على الشراء:

- لا يوجد دفع نقدي
- لا توجد دفعات
- عمال الهاتف مستعدون
- ها هى بطاقة الائتمان خاصتك قبل أن يصدق عليها
- حساب ائتمان سيئ - لا توجد مشكلة!
- لا ترسل مالاً الآن
- اشتر الآن، وادفع لاحقاً

لا يعنى ذلك أنك لا تستطيع مطلقاً أن تستخدم بطاقة ائتمان المستهلك. ولكن الانتقال إلى سياسة الدفع "النقدى فقط" يمكن أن توفر على المدى القريب قدراً كبيراً من المال ويمكن استخدام هذا المال للبدء فى تزويدك بالدعم المالى الذى تستحقه.



س، إننى أشرت في اليانصيب كل أسبوع، ومن حين لآخر أكسب ما يعادل ١٠٠ جنيه إسترليني. من المؤكد أن استثمار ١٠ جنيهات أسبوعياً في بطاقات اليانصيب هو استثمار أفضل من مجرد وضع هذا المال في حساب توفير، أليس كذلك؟

دعنا نكون واقعيين للحظة، إن فرص فوزك باليانصيب هي واحد مقابل ١٤ مليون.

إن كنت تريد أن تراهن على أى شيء، فراهن على نفسك. إن ١٠ جنيهات كل أسبوع تصبح ٥٠٠ جنيه سنوياً، ومع الادخار الإضافي الذي ستقوم به بعد تغلبك على عادات إنفاقك العاطفي، سوف تجمع دعماً مالياً مناسباً قبل أن تعي ذلك.

## الفصل الخامس

# استغلال تدفق الثروة



## استغلال تدفق الثروة

هل تعرف تلك الحالة المدهشة عندما يبدو الزمن بطيئاً وأنت قادر على أن تفعل وتقول الأشياء الصائبة في الوقت المناسب؟ حيث يظهر تحد وتطيع أن تتعامل معه بشكل مثالي. إنك تفكر بوضوح وبسهولة في حالة مسترخية ومنتبهة من الصفاء الذهني والتركيز.

يشير الرياضيون إلى تلك التجربة بكونك في "منطقة التهديف"؛ ويشير إليها الموسيقيون بالعزف طبقاً "للإيقاع"؛ بينما يسميها العلماء النفسيون الحياة في "التدفق". وتظهر الأبحاث العلمية التي قامت بدراسة هذه الحالة المدهشة أن كل شخص يمر بتلك الحالة، إلا أن البعض يتعرض لها أكثر من غيرهم. وفي الحقيقة، فإن العديد من الأشخاص يخوضون طريقهم ليحربوا ذلك، يقبلون التحديات الرياضية أو في الحقيقة يقومون بأى نشاط بسبب "النشاط" أو "الارتفاع" الذي يحصلون عليه من هذا النشاط.

عندما تكون في منطقة التهديف، تفعل ما تفعله على أحسن حال، مع شعور كبير بالسهولة والإتقان. وإن دخلت في تلك الحالة وأنت تركز في الحصول على الثروة، لن تجد فقط أن الأفكار بدأت تتدفق، بل ستجد نفسك تستمتع بالعملية أكثر فأكثر. رجاء لاحظ أنتى لا أقترح أن الأمر لن يتضمن جهداً ولكن لن يكون هناك شعور بالمعاناة.

ما لا يدركه معظم الأشخاص أن تجربة كونك في "منطقة التهديف" هي حالة عصبية وظيفية. وبمعنى آخر، فإن حالة "التدفق" هي نتيجة التغير الكيميائي الكهربائي الذي يحدث بداخلك، وبالتالي يمكنك أن تتعلم أن تحفزه أكثر وأكثر مع مرور الوقت.

واليك تمرين بسيط ستمكنك ممارسته من خلق تلك الحالة في أى وقت تختاره.

## خلق حالة التدفق

اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ:

١. توقف للحظة وتذكر بوضوح أحد الأوقات التي كنت فيها في المنطقة، تقوم بشيء ما تحبه وتحب القيام به. قد يكون هذا الشيء هو الرسم، لعب التنس، القيادة، إلقاء محاضرة، تبادل قصص طريفة مع أصدقائك، تصميم شيء ما. ما كنت تفعله ليس مهماً - المهم هو الذى كنت تشعر به أثناء قيامك به. أى نشاط تقوم به وتشعر معه بذروة حالة التدفق هو نشاط مناسب.
٢. استمر في تذكر ذلك مراراً وتكراراً حتى تبدأ في الشعور بأنك في هذه الحالة من التدفق.
٣. عندما تقوم بذلك، أضف ذلك الشعور إلى مرساة الثراء من خلال الضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط من يدك اليمنى معاً.
٤. الآن، استمر في الاحتفاظ بمنسقى الثراء المعزز الخاص بك. بينما تشعر أنك ثرى وفي المنطقة، تخيل كل الطرق المختلفة التي تستطيع من خلالها الحصول على المال. شاهد نفسك وأنت تتعامل مع أى تحديات تظهر وواجه كل شيء يتدفق بشكل مثالي!



كلما مارست التمرين السابق، أصبحت أكثر اعتياداً على الحياة فى تلك الحالة. وكلما عشت وعملت فى حالات التدفق، أصبحت حياتك أكثر سهولة. إذن لماذا لا نعيش جميعاً فى تلك الحالة طوال الوقت؟ عندما يتعلق الأمر بالمال، فإن الإجابة تتعلق بحياتنا أكثر من نفسيتنا...

## الكيمياء الحيوية الخاصة بالخوف والطمع

هل تساءلت من قبل لماذا يطمع الناس دائماً فى المزيد مهما كان مقدار ما يمتلكون؟ على الرغم من أن البحث عن الأكثر، والأكثر والأفضل هو أمر متأصل فى ثقافتنا لا ينكره معظم الأشخاص، فى الحقيقة توجد قواعد بيولوجية لرغبتنا فى النجاح. وإليك كيف يعمل الأمر:

حينما نرى شيئاً نريده، يفرز عقلنا مرسلات

عصبية فى مجرى الدم يسمى "الدوبامين". وإفراز هذه المادة يسبب الشعور بالشهوة فى أجسادنا، كما لو كنا "مضطربين للحصول على" أى شئ نريده. بعد ذلك، عندما نحقق بالفعل النتيجة المرجوة ونحصل على ما نريده، تكافئنا عقولنا بمرسل "الشعور الجيد" الذى يسمى "السيروتونين". والتفاعل بين هذين الرسولين الكيميائيين يحدث فى أجسادنا طوال اليوم، وكل يوم. نحن نتحرك باستمرار بين الرغبة وتحقيق الرغبة، وتنظم اللعبة بأكملها من خلال كيمياء عقلنا.

عندما نشاهد مباراة لكرة القدم، نفرز المزيد والمزيد من الدوبامين بينما ترتفع الكرة وتنخفض فى الملعب، مكونة الشهوة لإحراز فريقنا هدفاً فى داخل أجسادنا. وعندما يحرز الفريق الذى نشجعه هدفاً، يفرز المخ مادة السيروتونين فى مجرى الدم ونشعر بالبهجة!

إن المال ليس إلهياً ولا شيطانياً. إنه شكل من الطاقة التى تهدف إلى جعلنا أكثر مما نحن عليه، سواء كان ذلك طمعاً أو حباً. "دان ميلمان"، كاتب



نفس العملية بالضبط تحدث عندما يتعلق الأمر بالسعى للحصول على المال. عندما تزداد رغبتنا لإنهاء صفقة، فإن المواد الكيميائية التي يفرزها العقل يحدث لها المثل. لذا، فإن بعض أغنياء العالم يستمرون في العمل كما لو كانت حياتهم تعتمد عليه فيشعرون أنهم مجبورون على القيام بذلك لأنهم في الحقيقة مدمنون كيميائياً على الشعور بالنجاح!

لهذا السبب من المهم أن تجد عملاً تستمتع بالقيام به ووافق قيمك العليا. إن كان شعورك الجيد في الحياة ينتج من الحصول على المال وعقد الصفقات، فإنك ستستعد لتعقب المال مثل السلعة. ومهما كان ما تملكه، فإنه لن يشعرك مطلقاً بالاكتماء.

من جهة أخرى، يوجد بعض الأشخاص الذين يسعون للحصول على المال كبديل للشعور "بالأمان". إنهم أولئك الذين يشعرون وكأنهم يحتاجون دائماً للقليل ليشعروا بأنهم في "أمان". في هذه الحالة، فإن السعى للحصول على المزيد يكون مدفوعاً بالخوف من "عدم الكفاية" - الحب غير الكافي، وتقدير الذات غير الكافي، والمشاعر الجيدة غير الكافية. وكل أموال العالم لا يمكنها أن تملأ الفجوة النفسية، وليست الجسدية.

مرة أخرى، ما لم نخطو ونتولى التحكم بطريقة نشيطة، فإن الكيمياء الخاصة بعقلنا هي التي تدير العرض. في هذه الحالة، فإن أدرينا لين الخوف يقود السعى نحو المال، ويهدئ السيروتونين الخاص بالنجاح من هذا الخوف بطريقة مؤقتة. هذا الاندفاع من المشاعر الجيدة يشعر بأن الناس سيستمرون في إخافة أنفسهم بكل ما في الكلمة من معنى من السعى المجهد والحصول على المزيد من المال، وتستمر الدائرة.

## هل أنت مدمن للمال؟

لدى صديق يمتلك أكثر من ١٥٠ مليون جنيه إسترليني. وعلى الرغم من النجاح المستمر لعمله، فإن الفكرة الأولى التي تراوده كل يوم عندما يستيقظ في الصباح هي: هل سيكون اليوم هو اليوم الذي أخسر فيه كل ما أملك؟

تذكر أن هذا أكثر من مجرد كتاب حول الحصول على المال. لقد رأيت عدداً لا بأس به من الأشخاص الذين جاءوا من بيئة فقيرة ليحصلوا على الكثير من المال سعياً للحصول على مشاعر طيبة، ولكن في النهاية لم يسبب هذا المال السعادة لهم. وحتى قاموا بتغيير برمجتهم للثروة لم يشعروا مطلقاً بأنهم يمتلكون المال الكافي.

السِر هو:

إذا تعاملت مع المال مثل المخدر،  
فمن المحتمل أن تصبح مدمناً له.

إن شعرت بأنك مضطر للحصول على المال لترتاح وتشعر بأنك بحال جيدة، فإنك تكون خارج السيطرة ويكون المال هو المسئول عن حياتك. ومهما كان مقدار المال الذي تدخره، فلن تصبح غنياً على الإطلاق! وفي لحظات قليلة، سنقوم بقلب ذلك النمط. ببساطة اتبع تعليماتي وستجد نفسك مجدداً تتحكم في الأمور!



## العودة إلى تدفق الثروة

إن الأفكار الثرية تؤدي إلى مشاعر ثرية، وكلما كان شعورك أكثر ثراءً، أصبحت حياتك أكثر ثراءً. ولخلق إمكانيات ضخمة في تفكيرك، من المفيد أن تفكر في المال من موضع اليسر والتدفق.

الأشخاص الذين قابلتهم والذين اعتبرهم أغنياء بالفعل هم أولئك الأشخاص الذين يعيشون بالدرجة الأولى في التدفق، مستخدمين ثروتهم كتعبير عن قيمهم المتأصلة. ولأنهم غير مدمنين للمال، فإنهم قادرون على استخدامه كوسيلة بسيطة للحصول على المزيد مما يريدونه في حياتهم.

قد يبدو التمرين الذي أنا على وشك أن أشاركه معك غريباً، ولكنه سيمكنك من التخلي عن كل من خوفك من عدم الحصول على المال الكافي والشهوة للحصول على المزيد من المال بسرعة وسهولة. سيجعل من الأسهل والأسهل بالنسبة لك أن ترتبط بالمال بوصفه أداة بسيطة - ووسيلة لتسهيل السعي للحصول على ما تريد أن تصبح عليه، أو تفعله أو تحصل عليه في حياتك.

ستتعلم كيف تتغلب على الخوف والطمع تجاه المال. ولن يقلل ذلك من حافزك في الحصول عليه أو امتلاكه. ستحافظ على تركيزك، ولكنك لن تشعر مجدداً بأنك غير قادر على السيطرة أو واقع تحت قبضة مشاعرك. وبدلاً من ركوب الأرجوحة الأفعوانية العاطفية للخوف أو الطمع عندما يتعلق الأمر بالمال، ستكون قادراً على أن تبقى متزناً ومركزاً بالنسبة لتدفق الثروة.

الأسلوب الذي نحن بصدد القيام به يتضمن النقر على نقاط العلاج بالإبر الصينية بينما تتخيل كونك خائفاً أو مشتتاً للمال. سيكون لذلك تأثير عدم

التأثر بتلك الحالات العاطفية السلبية (الخوف والطمع) التي تربطها بالمال، وسوف تخلق شعوراً كبيراً بالاتزان، والأمان والحيادية. وبمجرد أن تنتهي من هذا التمرين، ستكون متمركزاً بثبات في "منطقة المال".



## التعامل مع الخوف

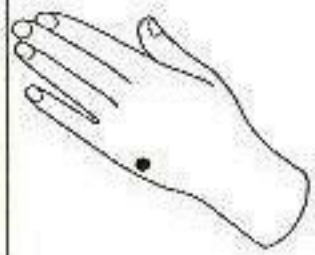
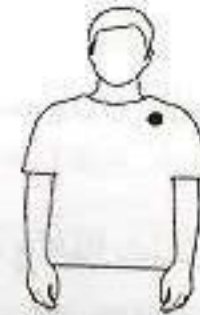
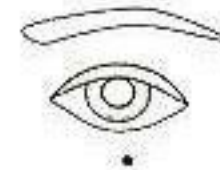
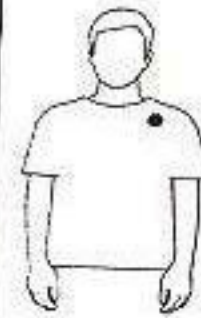
اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ...

١. تخيل أنك خسرت كل مالك، وحدد معيار خوفك من ١ إلى ١٠، حيث يكون ١ الأقل و ١٠ الأكبر. هذا التقييم ضروري، لأننا في لحظات قليلة سنود أن نعرف كم أصبح ذلك أفضل.

٢. بينما تركز في ذلك، تخيل أنك معدم تماماً وتشعر بالخوف، وخذ إصبعين من أي يد وانقر حوالي عشر مرات تحت يافتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت يافتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك وانقر على ظهرها ما بين إصبع الخاتم وإصبعك الصغير. استمر في التركيز على الخوف بينما تقوم بذلك وفي كل خطوة تالية:

- أغلق عينيك وافتحهما.

- اجعل رأسك ثابتاً، استمر في النقر وانظر للأسفل يميناً ويساراً.

- استمر في النقر واستدر بعينيك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة.

تذكر أن تستمر في التفكير في الخوف من عدم امتلاك المال مطلقاً أثناء قيامك بهذا.

- الآن تميم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.

- عد بصوت عال من ١ إلى ٥.

- مرة أخرى تميم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.

٦. توقف وراجع على مقياس من ١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذي تشعر عنده بالخوف الآن؟ استمر في القيام بذلك حتى يصل خوفك إلى ٢ أو ١ من المقياس.

في تلك اللحظة، يمكنك إما أن تأخذ راحة أو تستمر مباشرة في التمرين التالي...



## التعامل مع الشهوة والطمع

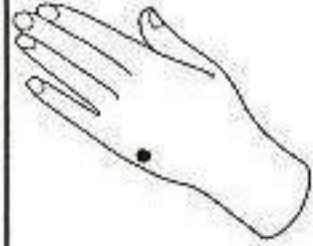
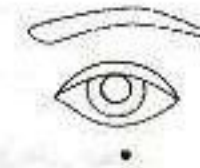
اقرأ هذا التمرين كاملاً قبل أن تبدأ...

١. الآن تخيل امتلاكك ثروة غير محدودة - مال أكثر مما تعتقد أنه يمكن إنفاقه في عديد من فترات الحياة. اشعر بالرغبة على نحو جيد داخلك وقيم شهوتك وطمعك على مقياس من ١ إلى ١٠.

٢. بينما تركز في ذلك، تخيل امتلاك كميات هائلة من المال وكل الأشياء التي تستطيع شراءها به، ودع مشاعر الشهوة والطمع تظهر. عندما تشعر بذلك فعلاً، خذ إصبعين من أي يد وانقر حوالي عشر مرات تحت يافتك.

٣. الآن انقر تحت عينك عشر مرات.

٤. الآن انقر تحت يافتك مجدداً.



٥. ضع يدك الأخرى أمامك وانقر على ظهرها ما بين إصبع الخاتم وإصبعك الصغير. استمر في التركيز على الشهوة والطمع بينما تقوم بذلك، وفي كل خطوة تالية:

- أغلق عينيك وافتحهما.
- اجعل رأسك ثابتاً، استمر في النقر وانظر للأسفل يميناً ويساراً.
- استمر في النقر واستدر بعينيك بزاوية ٣٦٠ درجة باتجاه عقارب الساعة، وبعد ذلك ٣٦٠ درجة في عكس اتجاه عقارب الساعة.

تذكر أن تستمر في التفكير في كميات المال الهائلة التي تشتهيها أثناء قيامك بهذا.

- الآن تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.
- عد بصوت عال من ١ إلى ٥.
- مرة أخرى تمتم بالأسطر القليلة الأولى من أغنية "عيد ميلاد سعيد" بصوت عال.

٦. توقف وراجع على مقياس من ١ إلى ١٠، ما هو الرقم الذي تشعر عنده بالشهوة والطمع الآن؟ كرر النقر المتتالي حتى ينخفض إلى ٢ أو ١.

قد تحتاج إلى تكرير هذا التمرين مرات عديدة لكي يتبدد أي شعور باق بالشهوة أو الطمع من نظامك. ستعرف أنك انتهيت عندما تستطيع أن تفكر في عدم امتلاك المال أو امتلاك كل أموال العالم مع الشعور المدهش بالأمان والراحة. مرحباً بعودتك للمنطقة الآمنة



## الأسئلة المتكررة حول فصل "استغلال تدفق الثروة"

س: يبدو هذا وكأنه يشبه قليلاً "الغش". ألا يجب أن يكون التدفق شيئاً تلقائياً، يمكن أن يحدث أو لا يحدث؟

تاريخياً، كان يتم التفكير في حالات التدفق على أنها تجارب باطنية إما حدثت أو لم تحدث. قد يستحضر الفنانون والشعراء الإلهام ثم يجلسون ويحتسون المشروبات وينتظرون حتى تظهر تلك الحالات قبل أن يبدأوا في الإبداع. ولكننا في القرن الحادي والعشرين، نعيش في عصر الأفضلية النفسية التكنولوجية. ولأننا أكثر وعياً لكيفية عمل عقولنا، نستطيع التحكم في تفكيرنا أكثر من ذي قبل. في الحقيقة، لقد تقدم فهمنا لعلم النفس والكيمياء الحيوية خلال الثلاثين عاماً الأخيرة أكثر مما كانت عليه في الثلاثمائة عام السابقة. قد يتحسر أصحاب التفكير الضعيف على "خسارة البراءة"، ولكن في غضون سنوات قليلة سننظر لفكرة انتظار حدوث التدفق بنفس الطريقة التي نفكر بها في الطقوس القديمة. وتستمر حالة الفن في التقدم. وقريباً، ستسمح الأدوية المصممة وآليات العقل لأي شخص بالدخول إلى الحالات العصبية النفسية والتي اعتادت أن تكون البقايا الخاصة بممارسي اليوجا والروحانيين. وزيادة تحكمنا في قوة العقل تجعلنا أكثر ثباتاً، وأكثر وظيفية، وإلى حد كبير أكثر سعادة.

س: أشعر بأنني هادئ بالفعل بعد قيامي بتمرين الخوف والطمع. أعتقد أنني أفهم كيفية التخلص من الخوف، ولكن ما الخطأ في التحمس للحصول على المزيد من المال؟

لا يوجد شيء خاطئ في التحمس للحصول على المال، ولكن عندما نصبح مستهلكين بذلك، فإن عملية تفكيرك تكون فاسدة. لقد بدأت في أن توازن بين مشاعرك الثرية مع حسابك البنكي بدلاً من التعرف على أن "الشراء" هو حالة عقلية وجودة للحياة.

يتحدث بعض رجال الدين عن ذلك طبقاً لمدى الارتباط أو الكراهية. فالمعاناة لا تأتي من الأشياء أو الظروف، إنها تأتي من الارتباط بتلك الأشياء أو كراهيتها. ومن خلال القضاء على كل من الخوف والطمع - أي الكراهية والارتباط - تصبح حراً. قد تمتلك المزيد من المال والأشياء، ولكن هذا المال والأشياء لم تعد تمتلكك.

س: يبدو أن هذا قد أحدث نتيجة معي. هل أنا فعلاً "آمن"؟

على الرغم من كل الأشياء التي ناقشناها هنا، فإنني أضمن لك أنه ستكون هناك أوقات تشعر فيها مجدداً بكل من الخوف، والشعور بالندرة، والطمع، والتفكير الشهواني. عندما تقوم بذلك، توقف. لا تضغط على نفسك ولا تحاول أن "تدفعها". ببساطة كرر تمرين النقر كلما لزم الأمر وأعد نفسك مجدداً للتدفق!



## الفصل السادس

# خلق رؤية غنية



## خلق رؤية غنية

لكي تحقق نجاحاً عظيماً في عملك،  
يجب أن تكون لديك رؤية غنية لا يمكن  
كبحها.

"سول كيرزner"،  
صاحب سلسلة فنادق وملياردير

منذ سنوات عديدة شاركت في الحفل  
العشرين لإعادة لم شمل العاملين في  
واحدة من أوائل المحطات الإذاعية التي  
عملت بها. وفي المساء، جاء المدير السابق  
للمحطة نحوي وبايتسامة سلمني قطعة  
ورق مطوية ومجعدة بها كتابة بخط اليد.  
كانت بها عبارة تقول:

### سأصبح مليونيراً في سن الثلاثين!

وتحت ذلك كان توقيعى. فجأة تذكرت الأمر بأكمله. منذ بضع سنوات، كنت  
"مختلفاً" مع هذا المدير. ومن العدل أن أقول إننى بالأحرى كنت شاباً مغروراً،  
ودخلت معه في مناقشة طويلة أخبرته فيها كيف كنت أعرف أفضل، وكيف  
سأصبح ناجحاً بشكل كبير. وفي خضم المناقشة، أعلنت له أنني سأصبح مليونيراً  
في سن الثلاثين.

وعلى الرغم من أنني كنت مندهشاً من جرأة ما أعلنته، فإنه ضحك وقال:  
"سنرى ليكن بيننا رهان رياضى". سأكتب ذلك على قطعة من الورق ووقعها أنت  
وقد احتفظ بنفس القطعة من الورق وأظهرها لى فى تلك الليلة.  
لقد كنت مليونيراً بالفعل فى سن الثلاثين، ولكن ليس فقط لأننى كتبت هذا،  
ولكننى أصبحت مليونيراً لأننى تخيلت ذلك من كل الزوايا خلال الأعوام العشرة  
التالية، مرات ومرات كثيرة.

على الرغم من أن معظم المفكرين بطريقة ثرية والذين تحدث إليهم في  
هذا الكتاب كتبوا أهدافهم بوضوح، فإنهم كانوا يمتلكون شيئاً واحداً مشتركاً  
- رؤية غنية وواضحة لما يريدون أن يصنعوه في حياتهم وفي العالم.



## إذن..... ماذا تريد؟

إننى أتذكر أننى طلبت من إحدى عميلاتى أن تتخيل أنها منذ عام من الآن كانت تعيش أفضل عام فى حياتها. وعندما سألتها عما كان مختلفاً، قالت: "كانت لدى سجادة جديدة فى حجرة معيشتى"، كانت رؤيتها المحدودة إشارة لنموذجها الفقير من العالم. شرحت لها أن حياتك يمكن أن تصبح فقط غنية بقدر ما تريد أن تتخيلتها. وسألتها أيضاً سؤالاً أكبر:

ماذا ستفعلين إن عرفت أنك لن تفشلى؟

لقد شجعتها على أن تتحرر من تفكيرها وتفكر خارج حدود منطقة راحتها الحالية. وأشرت إلى أنه: "بالرغم من كل شيء، فإن الأمر يتطلب نفس كمية الطاقة لتخيل وجود مرآب للسيارة كما هو الأمر بالنسبة لتخيل وجود سيارة جديدة جميلة بداخله".

هذه المرة، عادت برؤية غنية بالفعل لما ستكون عليه حياتها إن كانت تريد أن تعدل من تلك الرؤية وتبدأ فى التصرف.

إذن... إن استطعت فقط أن تنجح، ما الذى تحاول أن تحصل عليه؟ لا تقلل من قوة عقلك المبدع. تذكر أن أى اختراع علمى جليل، أو معجزة طبية، أو أغنية، أو لوحة، أو فيلم، أو قصيدة أو أى حركة سياسية بدأت كمجرد فكرة فى خيال أحد المبدعين. وكلما كانت أفكارك أكثر ثراء، كان خيال عقلك أكثر إبداعاً.

## فرق قيم

عندما أعمل مع أحد العملاء، أول وأهم سؤال أسأله هو: "ماذا تريد؟"، سواء أجابوا "أن أقطع عن التدخين" أو "أن أفقد بعض الوزن" أو "أن أكسب مليون جنيه"، السؤال التالى الذى أسأله والذى يكون متشابهاً دائماً هو:

يرد إلى عقلك ٥٠٠٠٠ فكرة يومياً - يمكنك أن تجعلها أفكاراً عظيمة.  
"دونالد ترامب"،  
ملياردير ورجل أعمال

## لماذا تريد ذلك؟

يريد الناس ما يريدونه لأسباب مختلفة. فبعض الأشخاص يريدون امتلاك المال لأنهم يعتقدون أنه سيمنحهم "الأمان"؛ وآخرون يريدونه لأنهم يعتقدون أنه سيجعلهم يشترون "الحرية". ويبقى آخرون يريدون الشعور "بالقوة" أو "الإنجاز" أو "النجاح".

كل واحدة من تلك الكلمات تمثل قيمك العليا - الأشياء المهمة لك والتى تجلب الشعور بالمعنى والثراء لحياتك.

إن كان كل ما تفعله هو تحقيق أهدافك دون أن تحقق قيمك، لأصبح نجاحك خاوياً وستكون هناك فرص لأن تشعر بأن حياتك فارغة وتشعر بأنك خاو من الداخل. وقد تمتلك المال، ولكنك بكل تأكيد لن تكون غنياً.

عندما تتخيل ما تود أن تحصل عليه فى حياتك الثرية، أريدك أن تلاحظ إن كان ذلك سيجعلك تشعر بأن التفكير فيه أمر جيد بالفعل. وإن لم يحدث ذلك، يجب أن تكون أكثر إبداعاً.



## حياة ذات قيمة

١. تخيل بعد خمسة أعوام من اليوم وقد امتلأت حياتك بأكثر الأشياء الرائعة التي يمكن تخيلها. وأصبحت حياتك ثرية بالفعل في كل المجالات! اكتب فقرة أو اثنتين حول ما سيحدث في كل من المجالات التالية:
  - الصحة
  - الحياة المهنية / الأمور المالية
  - العلاقات
  - الحياة الروحية
  - أسلوب الحياة
٢. ارجع إلى كل فقرة كتبته وضع دائرة، أو خطأ أو ظلل أي هدف رئيسي أو مرحلة مهمة قد تظهر.
٣. الآن، بالنسبة لكل من الأهداف الرئيسية أو المراحل المهمة التي تعرفت عليها، سل نفسك: "لماذا أريد ذلك؟ ما الذي سأحصل عليه بامتلاك ذلك؟". يجب أن تكون إجاباتك مجرد كلمات قليلة - كلمات مثل "الشعور بالمتعة"، "الشعور بالإنجاز"، "الحرية" أو "المساهمة في شيء ما".
٤. كرر هذا التمرين خلال الأسابيع المقبلة. يمكنك أن تعمل على إطارات زمنية مختلفة (على سبيل المثال: عام، عشرة أعوام، إلخ) ومعايير مختلفة (على سبيل المثال: "النجاح في العمل"، "ترك ثروة للأهل"، "الأسرة"، إلخ). كل مرة تقوم بذلك، ستظهر لك أشياء مختلفة. وبمرور الوقت، ستلاحظ ظهور مجموعة رئيسية من الأهداف والقيم مرارا وتكرارا تلك هي التي ستستخدمها لتخلق رؤيتك الغنية للمستقبل في التمارين التالية بعد ذلك.

فكر في الأمر إن كنت تعتمد فقط على تحقيق أهدافك كوسيلة لقياس نجاحك في الحياة، فإنك ستقضي وقتاً سيئاً وأنت تشعر بالفشل. ولكن عندما تركز على أن تحيا بقيمتك كل يوم، فإنه ليس من المحتمل فقط أن تحقق أهدافك، بل من المحتمل أن تستمتع بحياتك. ولا يهم أن تحقق كل هدف منفرد في الوقت الذي تحدده له بالضبط، فبينما تعيش طبقاً لقيمتك، ستصبح حياتك أغنى وأغنى. إذن لنبدأ في استكشاف كل ما تريد أن تحصل عليه في حياتك وسبب رغبتك في الحصول عليه - رؤيتك وقيمتك...



كل مرة تقوم فيها بهذا التمرين، فإنك تبرمج ذلك الكمبيوتر العبقري داخل عقلك لتبدأ في خلق ما تريده لكي تحيا حياة ثرية. الآن، سنبدأ في تفعيل العملية وبذلك تستطيع أن تتحرك تجاه حياتك الثرية كل يوم.

### وقت التغيير

ببساطة، ستبدأ حياتك في التحسن من خلال أخذ الوقت في التفكير في أهدافك وقيمك. ولكننا سنبدأ الآن في استخدام قوة عقلك الباطن لننتقل باللعبة لمستوى آخر.

كل الأغنياء الذين تعاملت معهم أثناء تأليف هذا الكتاب كانوا مؤمنين بشدة بقوة الرغبة - قدرتنا على تركيز عقولنا على رؤية المستقبل وإطلاق العنان للقوة التي لا يمكن إيقافها داخل أنفسنا لتحقيقها! نحن الآن بصدد البدء في عملية برمجة عقلك لتابعة ما تريده برغبة قوية أكثر من ذي قبل.

الخطوة الأولى للقيام بذلك هي البداية في أن تصبح واعياً للطريقة الفريدة لعقلك في تمثيل الوقت.

دون التفكير في الأمر، أشر للمستقبل. قم بذلك الآن.

بعد ذلك، أشر للماضي. مرة أخرى، دون تفكير أشر فقط!

الآن، لاحظ الاتجاه الذي يحركك الزمن له. هل المستقبل ممتد أمامك والماضي من ورائك؟ أم أن الماضي على يسارك والمستقبل على يمينك؟

لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة على الرغم من أن عقلك يرمز للوقت بصورة مثالية لك. وبينما تقوم بالتمرين التالي، سيتضح لك بصورة أكبر "خطك الزمني" الداخلي...

### اكتشاف خطك الزمني

١. فكر في شيء ما تقوم به كل يوم، مثل تنظيف أسنانك أو تناولك للإفطار. عندما تتخيل نفسك تقوم بذلك غداً، هل الصورة أمامك، أم من جهة اليمين؟ ما مدى بعدها عنك؟ أشر إليها الآن...

٢. بعد ذلك، فكر في القيام بنفس النشاط في الأسبوع القادم. هل الصورة أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ مرة أخرى، أشر إلى المكان الذي "تري" فيه الصورة في عقلك.

ماذا عن الأسبوع الماضي؟ أين كنت تتصور تلك الصورة منذ أسبوع مضى؟

٣. الآن فكر في القيام بنفس النشاط طيلة شهر مقبل؛ هل الصورة أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ أكثر قرباً لليمين أم لليسار؟ أمامك أم خلفك؟ أكثر ارتفاعاً أم أكثر انخفاضاً؟

ماذا عن ذلك منذ شهر مضى؟ أين كنت تتخيل صورة نفس النشاط؟

٤. أخيراً، تخيل قيامك بنفس النشاط بعد ستة أشهر في المستقبل. أين تلك الصورة - أكثر قرباً أم أكثر بعداً؟ يساراً أم يميناً؟ أعلى أم أسفل؟ ماذا عن ستة أشهر مضت - أشر إلى الصورة الآن...

٥. تخيل أن كل تلك الصور متصلة بخط مثل لعبة "توصيل نقاط" ضخمة في عقلك. هذا هو "خطك الزمني" - الطريق الذي يمثل به عقلك الباطن الوقت.



## خلق رؤيتك المستقبلية الآن

١. تخيل عاماً في المستقبل وسيكون أغنى عام في حياتك.  
ماذا قد يحدث في علاقاتك، حياتك المهنية، صحتك، الأمور المالية، الحياة الروحانية؟ ما الأفكار والسلوكيات الجديدة التي قد تمارسها؟ ما الشخصية التي ستصبح عليها؟  
أي من أهدافك طويلة المدى قمت بتحقيقها بالفعل؟ أي منها في حيز التنفيذ بالفعل؟ أي منها تلاشى؟  
ما معنى أن تعيش بقيمتك كل يوم؟ كيف تغيرت تلك القيم وتطورت؟ أي منها أصبح أكثر أهمية؟ وأي منها تلاشى؟
٢. الآن، اصنع مشهداً مثالياً يمثل كل ما تريده أن يحدث في مستقبلك الإيجابي. تأكد أنك تستطيع أن ترى نفسك في هذا المستقبل تبدو إيجابياً وسعيداً بالفعل. يمكن أن يكون ذلك حقيقياً أو رمزياً.  
صمم "مشهدك المثالي" الآن. أين أنت؟ مع من أنت؟ ما الذي جعل حياتك أكثر ثراءً؟ ما أكثر ما أحببته في ذلك؟
٣. خذ تلك الصورة وضعها في خطك الزمني لعام في المستقبل. تأكد أن الصورة كبيرة، ولامعة، واضحة وملونة بالفعل. ستعرف أنك تقوم بالأمر بطريقة صائبة لأن تخيلك لذلك سيشعرك بالراحة.

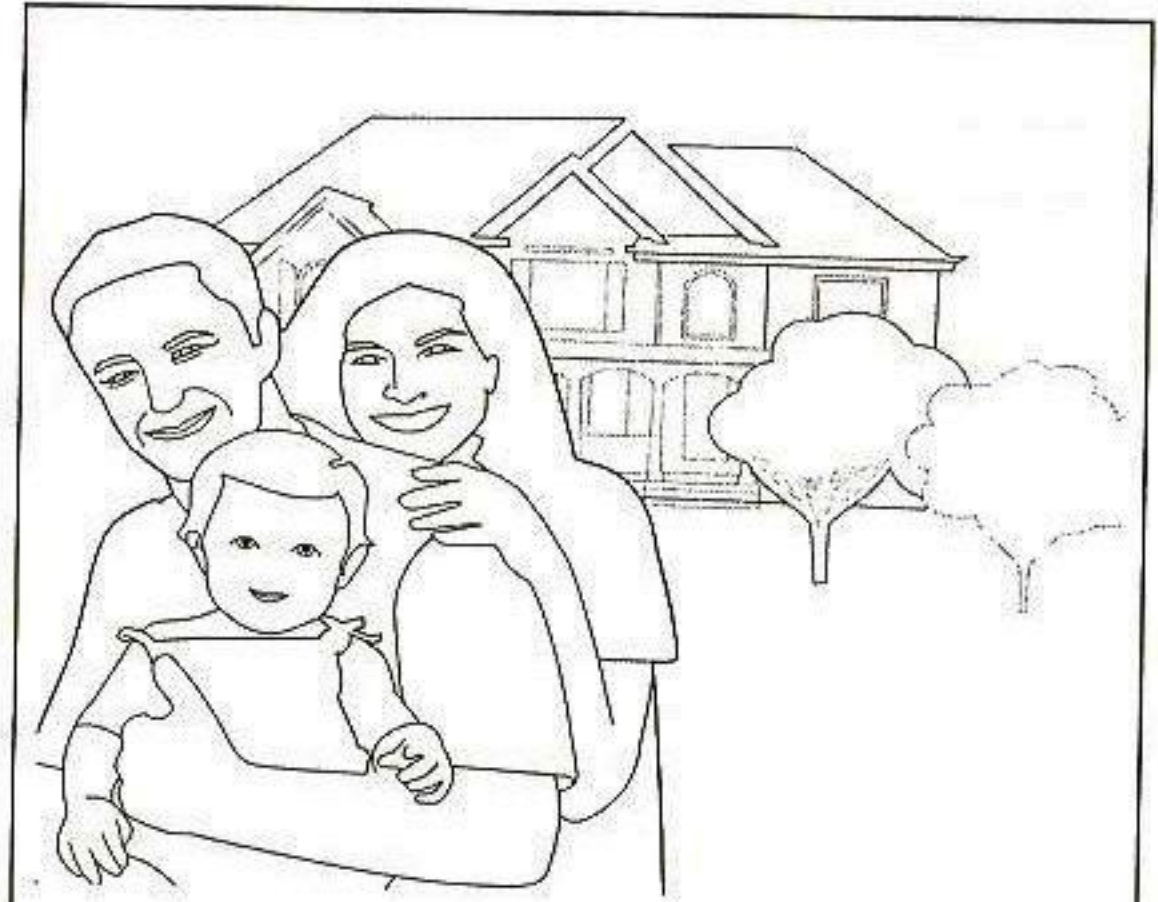
عندما تحصل على مستقبل مقنع بما فيه الكفاية، فإن كل مواردك ستتجه بطريقة تلقائية تجاه تحقيق هذا المستقبل. والشئ الأكثر روعة هو أنك ستجد نفسك تتحرك تجاه المستقبل كل يوم.

على سبيل المثال، عندما قمت بذلك مؤخراً مع أحد عملائي، تخيل صورة لنفسه وهو يجلس على العشاء مع عائلته وأصدقائه. كانوا جميعاً يحتفلون بنجاحه الأخير في العمل. كان هناك شعور مدهش بالرخاء لديهم، كما لو كانوا لا يحتاجون مطلقاً للقلق بخصوص المال مجدداً. كانوا يخططون لعطلتهم في جنوب فرنسا ويضحكون حول مدى المتعة التي سيحصلون عليها من احتساء العصائر والتمتع بالشمس.

وما كان يمتعه بالفعل بهذه الصورة هو أنه بدا مستعداً وسعيداً في نفسه - كان هناك شعور حقيقي "ببلوغ" كل من الحياة الروحانية والمادية.

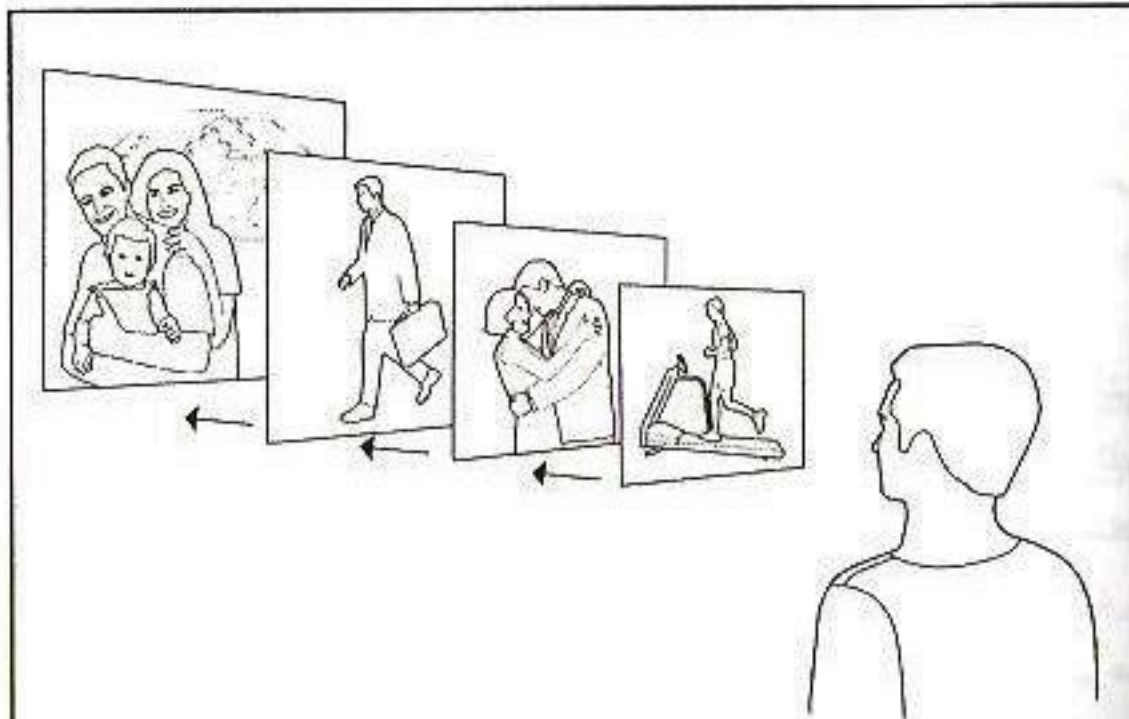
وبنفس الطريقة، سيساعدك التمرين التالي في برمجة مستقبل مقنع في عقلك الباطن. وإن تم استخدامه مرتبطاً مع إسطوانة التنويم المغناطيسي، فإنه سيحفز كل جهودك للنجاح...





٤. بعد ذلك، ستبدأ في ملء الفراغات الآن وفيما بعد.

- اصنع صورة صغيرة بعض الشيء وضعها قبل الصورة الكبيرة لما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
  - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
  - اصنع أيضاً صورة أصغر بعض الشيء وضعها قبل صورة ما تحتاج أن يحدث قبل ذلك بشهور.
- يجب أن يكون لديك الآن سلسلة من الصور تصل بين الحاضر ومستقبلك الإيجابي المقنع. ويجب أن يزداد حجم الصور تدريجياً مع حدوث أشياء أفضل وأفضل فيها.



٥. انظر إلى تلك الصور واجعل عقلك الباطن يتغلق على خارطة الطريق لحياتك الثرية خلال العام المقبل.
٦. الآن، انتقل بجسدك في هذه الصور. انتظر للحظات حتى تختبر تماماً كل خطوة ستأخذها في طريق النجاح العظيم.
٧. عندما تصل إلى الصورة الكبرى من مشهدك المثالي، اسمح لنفسك بأن تستمتع بتجربة ذلك بالكامل. ماذا سيكون عليه الأمر عندما تحصل على ما تريد؟
٨. أخيراً، عد للحاضر وانظر مجدداً إلى خطك الزمني المستقبلي. يمكنك أن تشعر بالثقة لمعرفتك أنك قد وضعت خطة لعقلك الباطن لتستخدمها كدليل في تحقيق المستقبل كما تتوق إليه!
- تستطيع تكرير هذا التمرين حسبما تريد. وكل مرة تقوم بذلك، سيصبح مستقبلك واقعياً بعض الشيء وستشعر بأن حياتك أكثر ثراءً!



## الأسئلة المتكررة حول فصل "خلق رؤية غنية"

س: ماذا إن لم أستطع أن أتخيل؟ لقد حاولت أن أتوصل إلى خطى الزمنى ولكننى شعرت وكأننى اخترع ذلك!

إحدى الطرق التى تجعلنا نشعر بالعالم من حولنا هى من خلال الصور التى نقوم بتخيلها باستمرار. على سبيل المثال، إن طلبت منك أن تفكر فى باب منزلك الأمامى، يمكنك أن تتذكر كيف يبدو لونه، حجمه، وحتى الجانب الذى تمسك منه الباب. هذا مهم، لأنك بدون ذلك لن تكون قادراً على أن تعرف أين تعيش. يجب أن تكون قادراً على تخيل ما تبدو عليه الأشياء وبذلك يمكنك تمييزها عندما تراها فى العالم الحقيقى.

تلك الصور فى عقلنا لها تأثير قوى على كل شىء نقوم به. وسبب عدم مقدرة بعض الأشخاص على التخيل هو أنهم يتوقعون أن تكون الصور فى عقولهم واضحة وحقيقية مثل ما تراه بالخارج. قد تكون هذه كارثة! يجب أن تمتلك بعض الطرق لمعرفة ما هو حقيقى وما هو خيالى.

وما دمت تشعر وكأنك تخرع ذلك، فهذا أمر جيد. وما دمت قادراً على القيام بالتمارين، فإنك تقوم بالتمارين بطريقة مثالية. وبينما تتقدم خلال هذا الكتاب وتستمر فى الاستماع إلى إسطوانة التنويم المغناطيسى، فإن قدرتك على التخيل ستتطور وستصبح صورك أكثر وضوحاً.

س: لقد قرأت كل شىء وقمت بكل التمارين، ولكننى لا أشعر بالفعل أننى أعرف ما أقوم به للحصول على المال. ما الذى أغفلته؟

الجزء الثانى من الكتاب!

إن النصف الثانى من هذا المنهج يزخر بالمعلومات والخطط والأساليب للحصول على المال والعيش فى حياة ثرية. عندما تصبح مستعداً، اقلب الصفحة...



الجزء الثانى

لنحصل  
على المال!



## الفصل السابع

# كيف تحصل على المال؟



## كيف تحصل على المال؟

كما قلت في كتابي *Change Your Life in 7 Days*، إن كنت تريد أن تحصل على وفرة مالية هائلة، من الضروري أن تدرك أولاً أن قدرتك في الحصول على المال مرتبطة بشدة بقدرتك على إضافة، وخلق، وتطوير قيمة، سواء بالنسبة لشخص، أو مشروع، أو شركة أو مؤسسة.

الطريقة المثلى للوصول إلى فكرة جيدة تماماً هي الوصول إلى العديد من الأفكار.

"لينوس باولينج"،  
عالم حاصل على جائزة نوبل

في الحقيقة، سأقول ذلك بطريقة أكثر وضوحاً:

**المال هو إحدى المكافآت التي تحصل عليها لإضافتك قيمة لحياة الآخرين.**

كلما زادت القيمة التي تضيفها للعالم، زاد المال الذي ستحصل عليه كمكافأة. ولكن لا يتم خلق كل القيم بطريقة متساوية. هناك ثلاثة عوامل ضرورية تؤثر في قدرتك على الحصول على المال من خلال إضافة قيمة للحياة:

- **التفرد هو أي شيء يجعل منتجك أو خدمتك مختلفة عما هو موجود بالفعل.** إنه أيضاً أمر يتعلق بالخصوصية - أي ما يستطيع عملاؤك أو زبائنك أن يحصلوا عليه منك فقط.
- **المدى هو عدد الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم من خلال عروضك.** وللحديث بمعنى عام، كلما زاد عدد من تضيف لهم القيم، زاد قدر المال الذي ستحصل عليه.

- **التأثير يشير إلى مقدار القيمة التي تضيفها إلى حياة شخص ما.** ستتم مكافأتك على تحقيق تغيير مهم في عمل، أو علاقات، أو حياة شخص ما بنسبة أكبر من إعطائه فنجاناً من القهوة في الصباح.

كلما كانت عروضك أكثر تفرداً، زاد عدد الأشخاص الذين يمكنك أن تصل إليهم، وكلما كان لها تأثير عليهم، زاد المال الذي ستحصل عليه. لهذا السبب يمكن أن يحصل نجوم السينما على مال أكثر من المعلمين، فبينما يكون تأثير المعلم على ثلاثين أو أكثر من الطلاب الذين يقوم بالتدريس لهم كل عام، يضيف نجم السينما قيمة فريدة للملايين وبالتالي تتم مكافأته طبقاً لذلك. وهذا لا يقول إننا يجب أن ننشغل في أنشطة فارغة سعياً وراء المال. قال المهاتما غاندي، المعروف والمبجل في جميع أنحاء العالم بسبب حياة البساطة التطوعية التي عاشها ودوره الرئيسي والسلمي في تحقيق الاستقلال للهند، ذات مرة: "لكي تكون صديقي، يكلفك ذلك الكثير من المال". لقد علم أن القيمة التي أراد أن يضيفها إلى المواطنين ليكون لها المدى والتأثير تتطلب ملايين. واختار ببساطة أن يعيد توجيه تلك الملايين بعيداً عنه ويوجهها للقضية التي كان يؤمن بها بكل جوارحه.



## سؤال تحقيق الثروة

هناك شيء واحد يميز المليونيرات والمليارديرات الذين قابلتهم عن الغالبية العظمى من الناس وهو أنهم باستمرار يسألون أنفسهم ما أسميه "أسئلة تكوين الثروة"، ويأخذون الوقت المناسب للإجابة عليها، وخير مثال على أسئلة تحقيق الثروة هو السؤال التالي:

ما المنتج أو الخدمة التي أود أن أطورها  
والتي ستكون ذات قيمة كبيرة للعالم؟

تلك الأسئلة تجعل عقلك مهياً لمعلومات تحقيق الثروة وتضعك في حالة أكبر من سعة الحيلة. إن لم تكن مسروراً بالإجابات التي حصلت عليها، يمكنك إما أن تغير السؤال أو تستمر في طرحه حتى تكون مسروراً. سيظل عقلك يبحث لك حتى يجد إجابة مفيدة. قد تحتاج أن تقوم بذلك مرة واحدة أو لمرات عديدة قبل أن تحصل على الإجابة التي تتطابق مع تفكيرك وتوقدك بالحماس. لم يكن "أينشتاين" عالماً تقليدياً، لقد كان حاصداً لبراءات الاختراع. كان يتعرض لأفكار جديدة طوال اليوم. وتوصل إلى نظريات غيرت العالم لأنه كان يسأل أسئلة أكثر ذكاءً من أفضل العقول العلمية في عصره. وللحصول على المزيد من المال، لا يجب أن تكون ذكياً أكاديمياً، وبمنظرة سريعة للسير الذاتية لقائمة أغنى ١٠٠ شخصية حسب تصنيف جريدة التايمز سيتأكد ذلك. يجب فقط أن تطرح أسئلة مالية ذكية، ويجب أن تستمر في طرحها حتى تحصل على الإجابة التي تريدها.

قد لا تحصل على الإجابة بطريقة مباشرة، ولهذا عليك أن تستمر في طرح السؤال. العقل البشري مبدع بطريقة لا متناهية - فكر فقط في كل ما هو موجود في العالم، كل الفنون، العلوم، التكنولوجيا، الأعمال، كلها من صنع العقل البشري. توقف للحظة وفكر بالفعل في أسئلة تحقيق الثروة التالية، واطرحها على نفسك مراراً وتكراراً:

- كيف أستطيع أن أضيف قيمة لحياة الآخرين وأحصل على المال بسهولة؟
  - ما الشيء الذي يدفع الناس أموالهم من أجل الحصول عليه والذي يمكنني أن أمدهم به بسهولة وبسرور؟
  - ما الطرق التي أستطيع أن أصل من خلالها للحرية المالية بسهولة ومتعة؟
  - ما الذي أحب أن أنشئه والذي سيحب الناس أن يمنحوني المال لأجله؟
- اقض الأيام القليلة التالية وأنت تطرح على نفسك تلك الأسئلة مراراً وتكراراً حتى تنطلق الأفكار في عقلك. وسوف توجه إسطوانة التنويم المغناطيسي المرفقة مع هذا الكتاب عقلك الباطن ليبدأ في بحث مبدع عن إجابات لأسئلة الثروة. كما قد يبدو بسيطاً، فإن التمرين الذي أنا على وشك أن أشاركه معك هو أحد أقوى التمارين في هذا الكتاب بكامله...



## دفتر ملاحظات المليونير

١. خض غمار المعركة واحصل على دفتر ملاحظات أو مفكرة لتستخدمها في هذا التمرين أي شيء يجعلك تشعر بالعظمة لحمله معك واستخدامه بانتظام. ( أخبرني "ريتشارد برانسون" أن العديد من أفضل الأفكار الخاصة بأعماله كانت مكتوبة على ظهر المناديل والأظرف! )
٢. في كل يوم خلال الثلاثين يوماً القادمة، اكتب ١٠ إجابات على الأقل لأسئلة تحقيق الثروة السابقة وأي أسئلة أخرى قد تفكر فيها. لا يجب أن تكون إجاباتك عملية، أو تكون أهداف هذا التمرين شرعية اترك عقلك المبدع يتدفق.
٣. في نهاية الثلاثين يوماً، سيكون لديك على الأقل ٣٠٠ طريقة للحصول على المزيد من المال بإضافة قيمة أكبر للعالم!

## هل ترغب في مضاعفة مالك، بدءاً من اليوم؟

عندما تقرغ من كل الاحتمالات،  
تذكر هذا - إنك لم تقرغ منها بعد،  
"توماس إديسون"،  
مخترع

أحد الأسئلة العملية التي أحب أن أطرحه  
على أي شخص مهتم بالحصول على  
المزيد من المال هو:

إن استيقظت في الصباح في مكان  
لا تعرف فيه أحداً، وفي جيبك ١٠٠  
جنيه، ما الوقت الذي ستستغرقه  
لمضاعفة مالك وكيف ستفعل ذلك؟

على الرغم من أن إجابة العديد من الأشخاص في البداية كانت "لا أعرف"  
أو "لا أستطيع"، عندما سألتهم أن يأخذوا وقتهم في التفكير في الأمر، توصل  
الجميع تقريباً إلى شيء ما.

قرر بعض الأشخاص أنهم سيبحثون عن شيء يشترونه يمكن أن تكون له  
أهمية لدى السكان المحليين ( المظلات إن كان الجو ممطراً، دهان الحماية من  
الشمس إن كان الجو حاراً، إلخ ) ثم يبيعها بعد ذلك مقابل ربح معين.

هناك شاب آخر قال إنه قد يستأجر كاميرا ويلتقط صوراً للأشخاص الذين  
يبدون مثل السائحين ويعرض عليهم أن يبيعهم إياها. وقد استنتج أنه بعد أسابيع  
قليلة سيكون قادراً على شراء كاميرته الخاصة ويطور عمله.

ما زال هناك آخرون يمكنهم أن يقدموا خدمة أيا كانت؛ حيث إنهم يمتلكون  
الموهبة أو المهارة لذلك إن احتاجوا، يمكن أن تترجم إلى مال نقدي بسهولة.

لنبدأ في اكتشاف ثروتك الخفية ( تلك الأفكار والمصادر المتاحة بالفعل لك  
ولكنك حتى الآن لم تفكر فيها بوصفها "صانعة للمال" ) بنفس هذا التمرين  
البسيط...



## ضاعف مالك

لنقم بذلك الآن...

١. إن استيقظت في الصباح في مكان لا تعرف فيه أحداً، وفي جيبك ١٠٠ جنيه، ما الوقت الذي ستستغرقه لمضاعفة مالك وكيف ستفعل ذلك؟

لمساعدتك في اكتشاف هذا، فكر في إجابات للأسئلة التالية:

- ما الشيء الذي أنت بارع فيه؟ ما الذي تعرفه (تستمتع بمعرفته) أكثر من معظم الأشخاص الآخرين؟
- ما مهاراتك وقدراتك؟ ما الذي تقوم به (أو قادر على القيام به) أفضل من معظم الأشخاص الآخرين؟
- ما الذي أنجزته في هذه الفترة من حياتك والذي يجعل الناس يحترموك أو يعجبوا بك لأجله؟
- ما الأشياء التي تمتلكها والتي يطمح الآخرون امتلاكها؟
- ما الذي تفعله في الوقت الحالي دون مقابل والذي سيدفع لك الناس مقابلاً له؟

٢. بمجرد أن تضاعف مالك، ما الوقت الذي تستغرقه لمضاعفته مجدداً (على سبيل المثال من ٢٠٠ جنيه إلى ٤٠٠ جنيه)؟ كيف ستفعل ذلك؟  
كلما قمت بهذا التمرين، أصبحت أقل اعتماداً على المال كمصدر لثروتك.

عندما طرحت هذا السؤال على بعض ممن يفكرون بطريقة ثرية، كانت إجاباتهم أكثر إثارة.

• قال "بيتر جونز" إنه سيجد منتجات يمكنه شراؤها وبيعها مرة أخرى كبائع متجول. لا يهم ما هي المنتجات، لأنه سيقوم بذلك ليدخر المال الكافي ليستثمره في أشياء أخرى يمكن أن يكون أكثر شغفاً بها والتي تحقق له ذلك التفرد، والمدى الكبير والتأثير.

• كانت إجابة أسطورة العقارات الشاب "نيك كاندي" غاية في الجرأة. فقد قال إنه سيبحث عن أغنى رجل أعمال في المدينة ويقول له: "استثمر مليون جنيه في شخصي وسأمنحك في المقابل ٢٠ بالمائة خلال عام".

• كانت إجابة "الديم أنيتا روديك" مذهشة أيضاً. في البداية، قالت إنها بغرض تجنب الإخفاق يمكنها أن تعرض ببساطة خدماتها في العمل كمرربة أطفال، أو طاهية. وعندما سألتها عما كانت ستفعله إن كان الغرض هو الحصول على الملايين، تحرر عقلها العملي ذو التفكير الثري منطلقاً وقالت: "لا يستخدم المسنون الحاسبات لأنها معقدة. لذلك سأجد شخصاً ما أكثر ذكاءً مني، مبرمج حاسبات ذكي فعلاً، وأطلب منه أن يصمم حاسباً يعمل بأربعة أزرار فقط - التشغيل، الإغلاق، حفظ الملفات والإنترنت. وسأعرض عليه الشراكة بالمناسبة في عملنا الجديد. وسأضمن له إن استطاع أن يصممه، أنتى سأكون قادرة على بيعه وتحويله إلى مشروع ضخم".



الغرض من هذا التمرين هو توضيح أننا جميعاً نمتلك القدرة على الحصول على المال دون استخدام أى شيء سوى الأفكار التى فى عقولنا والمهارات التى فى مستودعنا الشخصى. وهذه واحدة من أهم الأفكار التى ستتعلمها فى طريقك للثروة:

**أنت مصدر مالك!**

عندما تدرك ذلك بالفعل، لن تصبح قلقاً مطلقاً حيال "عدم امتلاك المال الكافى فى البنك لتكون آمناً". فإن ثروتك الحقيقية لا تقبع داخل خزانة فى بنك، ولكنها تسكن بحرية فى داخل عقلك.

### النكات الثقافية والرقص الأيرلندى

هناك شيء وحيد سيساعدك فى التمرين السابق وهو أن تفهم أنك تستطيع الحصول على المال من خلال القيام بأشياء كثيرة جداً. إننى أتذكر أننى كنت أستمع إلى "هيوارد ستيرن" عندما كان لديه مجموعة من الزوار اليابانيين فى برنامجهم، وقد سأله أحدهم عن العائد السنوى الذى يحققه من برنامج الإذاعى المثير للجدل. استغرق "ستيرن" بعض الوقت ليس فقط ليحسب راتبه والشيكات الموقعة، ولكن أيضاً ليحسب كل الأموال التى تعود على المحطات الإذاعية من خلال الإعلان والدعاية لبرنامجهم. وكان الإجمالى يربو على المليار دولار.

ساد الصمت على الهواء بينما كان الرجال يتأملون بشكل واضح نتائج ذلك. كسر "ستيرن" حدة هذا الصمت قائلاً: "من كان يعتقد أنه يمكنك أن تحصل على أكثر من مليار دولار من خلال ذكر النكات الثقافية؟".

وبالمثل، سأذكر محادثة دارت بينى وبين صديقى "مايكل فلاتلى"، مؤلف ونجم مسرحية "ملك الرقص"، وهى واحدة من أكبر المسرحيات الموسيقية المثيرة فى الأعوام الأخيرة، وقد قال: "من كان يعتقد أن هذا الرقص الأيرلندى

سيجلب لى مئات الملايين من الجنيهات؟".

وسواء كنت تفكر فى مشاعر ثقافة الفرقة مثل صنع القبعات الصغيرة الخاصة بالأطفال، والدمى الملفوفة بالرقع، والحيوانات الأليفة المحشوة، والقرود البحرية أو الاختراعات غير المخطط لها ولكن مدهشة مثل مربى البرتقال، وأجهزة الفاكس، فإن مفاتيح ثروتك توجد غالباً محبوسة فى ملفات تخيلاتك تنتظر التوجيه: "حسناً، أود ذلك ولكن ذلك لن يعمل مطلقاً..."

على سبيل المثال، هناك اثنان من أكثر المنتجات نجاحاً خلال المائة عام الأخيرة، هما كوكا كولا ولافيز للجينز، وكان كلاهما نتاج "المصادفة". كانت "كوكا كولا" فى الأصل شراباً غير فعال لمعالجة الصداع قام بتطويره صيدلى جرى يدعى "جون بيمبرتون". وعندما أمسك باثنين من الفتيان الحمقى يخلطون شرابه الجديد بالماء ويشربونه خلف متجره، تذوقه وأدرك أنه إذا خلطه بماء الصودا، فإنه قد يكون شيئاً يمكن أن يدفع الناس المال لأجله.

أما بالنسبة "للجينز الأزرق"، فإنه تطور عندما سافر شخص ما كان يرغب فى أن يكون منقياً عن الذهب يدعى "ليفى شتراوس" إلى سان فرانسيسكو ومعه بضاعة خطط لبيعها لزيادة المال لشراء حصّة فى منجم، ولكنه فشل فى بيع لفتين كبيرتين من قماش القنب الأزرق المستخدم فى صناعة الخيام. لذلك استأجر خياطاً محلياً لصناعة سترات العمال من نسيج الخيام والمسامير النحاسية. وكان الطلب على بنطاله الجديد المتين شديداً مما لم يجعله يفكر مطلقاً فى البحث عن الذهب.

عندما تدرك أنه لا توجد حدود لعدد الطرق التى يحصل من خلالها الآخرون على المال، يتبدل السؤال من: "هل هناك طريقة لى للحصول على المال؟" إلى "كيف أود الحصول على المال؟".



## القيمة "الحقيقية" لما أنت مضطر لتقديمه

في الحياة، لا تحصل على ما تستحق، بل تحصل فقط على ما تنجزه.

"شيسترال. كاراس"  
كاتب

بمجرد أن تتقن فن خلق وإضافة قيمة، فإنك ببساطة يجب أن تتعلم أن تستبدل تلك القيمة بشكل مناسب. وهذا هو مجال آخر يختلف فيه من يفكرون بطريقة ثرية قليلاً في القيام بالأشياء عن غيرهم. استبدال الوقت بالمال هو في الأساس لعبة محدودة لا يهم ما تتكلفه، فإنه توجد أربع وعشرون ساعة فقط في اليوم. ولكن

عندما تتعلم أن تتقاضى مقابل القيمة التي تخلقها، لن تكون هناك حدود لما يمكنك أن تكسبه.

على سبيل المثال، ما الذي تعتقد أنه ارتفاع معقول لسعر منتج أو خدمة؟ ١٠ بالمائة؟ ٥٠ بالمائة؟ ١٠٠ بالمائة؟ هل ستكون قادراً على تبرير ارتفاع السعر بنسبة ٤٠٠ بالمائة؟

لي صديق يعمل بائعاً ناجحاً للغاية. وأتذكر أنني كنت مندهشاً بسبب اتفاق قام به ذات مرة؛ حيث تم بيع أحد البرامج، التي كلفت شركته ٢٠٠٠٠٠ جنيه للبحث والتطوير وأقل من ٥٠ جنيه للصناعة، بأكثر من ١٠٠٠٠٠٠ جنيه.

وعندما سألته كيف برر هذا الاختلاف الهائل بين التكلفة والثلث، قال: "لقد علمت من خلال البحث الذي قمنا به أن استخدام برنامجنا سيوفر للشركة ٥٠٠٠٠٠٠ جنيه تقريباً. وبعد القليل من التفاوض، اتفقنا على الحصول على ٢٠ بالمائة من ربحهم".

وقد ذكرني الأمر بأكمله بإحدى القصص المفضلة لدي:

في الأزمان الغابرة. كان هناك رجل ثري يمتلك باخرة. ولكن كما هو الأمر بالنسبة للأشياء باهظة الثمن، كانت عرضة للتعطّل. وبشكل طبيعي أصلحها مهندسو البواخر، ولكن في يوم ما، وتحديدًا بعد رحلة صعبة، توقف المحرك، ولم يستطع أحد أن يصلحه ثانية. تم استدعاء كل الميكانيكيين والمهندسين على ظهر الأرض واحداً تلو الآخر ليحاولوا إصلاح المحرك، ولكنهم فشلوا جميعاً. وأخيراً، جاءت رسالة إلى الرجل الثري من صانع سفن عجوز وحكيم تفيد بأنه قد يكون قادراً على المساعدة، ولكن مقابل سعر ضخم. ووافق الرجل الثري على الفور.

وبعد وقت قريب حضر رجل يبدو وكأنه كان يصلح السفن لمئات السنين. كان يحمل معه حقيبة كبيرة من الأدوات، وعلى الفور بدأ في العمل. فحص شبكة الأنابيب الكبيرة الممتدة من وإلى المحرك بعناية، ومن حين لآخر كان يضع يده على الأنابيب ليختبر حرارتها. وأخيراً، اتجه العجوز إلى حقيبته وسحب منها مطرقة صغيرة، وطرق على إحدى الأنابيب برهق. وعلى الفور، تم سماع صوت البخار يندفع في الأنابيب وعاد المحرك للحياة بمجرد أن أبعد العجوز مطرقته بعناية.

وعندما سأل الرجل الثري العجوز عما يدين به له، كانت الفاتورة عشرة آلاف جنيه؛ مبلغ ضخم في ذلك الوقت.

صاح مالك الباخرة: "ماذا؟ إنك لم تفعل شيئاً بالمرّة! برر لي تلك الفاتورة وإلا سألقى بك في السجن".

بدأ العجوز في كتابة شيء ما على قطعة بالية من الورق أخرجها من جيبه. ابتسم الرجل الثري وهو يقرأها واعتذر لصانع السفن عن أسلوبه القوي. وهذا ما كان بها:

مقابل النقر بالمطرقة..... ١ جنيه  
لمعرفة المكان الذي يجب النقر عليه ..... ٩٩٩٩ جنيه



## التسعير المستند إلى قيمة

١. فكر في منتج أو خدمة لك علاقة ببيعها في الوقت الحالي. (إذا كنت موظفاً، فأنت المنتج؛ وإن لم تكن تعمل مطلقاً، فكر في القيمة التي تستطيع أن تمولها من خلال قيامك بما تريد أن تقوم به).  
مثال: تقديم خدمة العناية بالخيول.
٢. حدد ما تعتقد أنه سعر "مناسب" طبقاً للجهد الذي تقوم به، كم ستتكلف لتطور المنتج أو الخدمة التي تقدمها، و"القيمة المناسبة للسوق".  
مثال: من بين صيانة الممتلكات، إطعام الخيول وراتب معقول في الساعة، يبدو من المناسب الحصول على راتب ٣٠٠ جنيه شهرياً للعناية بحصان.
٣. بعد ذلك، قم بالعمل بأفضل ما تستطيع بقدر القيمة التي تعرضها على الطرف الآخر. إن توصلت إلى أية أسئلة لا جواب لها، اكتبها. من خلال البحث عن إجابات لتلك الأسئلة، ستجمع المعلومات المهمة التي تمكنك بأن تضع سعراً حسب "القيمة بالنسبة لهم" كمقابل "للتكلفة التي تتحملها". عندما يفشل كل شيء آخر، جرب أن تسألهم!  
مثال: معظم الأشخاص يبدون اهتماماً أقل بتكلفة الخيل عن العناية به. وبعض الأشخاص قد يستثمرون أكثر من ١٠٠٠٠٠ جنيه في خيولهم طوال فترة عمرها. إن علمت أن حصانك لن يكون آمناً فقط، ولكنه سيحظى بالتمارين المناسبة، والتدريب، والتزيين في أثناء وضعه في الإسطبل، فإن ١٠٠٠ جنيه شهرياً ستكون مناسبة لى.

٤. لديك الآن رقمان تستخدمهما في تفاوضك: رقم "القيمة بالنسبة لهم" سيمنحك فكرة جيدة حول تثبيت تسعيرك؛ ورقم "التكلفة التي تتحملها" سيمنحك حداً أدنى واضحاً، وإذا عرض عليك أقل منه يجب أن ترفض الاتفاق.



## زد من ثروتك في أثناء نومك

بينما تصبح أكثر وأكثر إتقاناً في تحديد الفرص لإضافة قيمة في الحياة واستبدال تلك القيمة بالمال، ستبدأ في ادخار احتياطات من المال النقدي. وإن استخدمت هذا المال "الإضافي" بحكمة، يمكنك أن تخلق حياة بها وفرة مالية دون الحاجة لأن تعمل بجد أكثر، لفترات أطول أو حتى بطريقة أكثر ذكاءً. عندما تم تقديم هواتف "بلاكبيرى" لأول مرة، بين لى أحد أصدقائي أنه يستطيع أن يتابع مقدار المال الذى يحصل عليه وهو يجلس على العشاء. وعلى الرغم من أنه بدأ حياته بالعمل فى مصنع، فإنه يسافر الآن حول العالم وقد صنع الملايين.

لى صديقة أخرى، تهوى الطهى، ادخرت وادخرت المال حتى كان لديها المال الكافى لتدفعه لتنشأ مطعماً. ولأنها عملت فيه طوال السنوات القليلة الأولى كل يوم وأحبته، فإنها الآن قد افتتحت مطعمين آخرين وتعمل يومين فقط فى الأسبوع. وفى نفس الوقت، جعلتها المطاعم مستقرة مالياً.

لى صديق آخر وهو موسيقى بارع، جند طاقته المبدعة فى تأليف الموسيقى التى تجلب المتعة للعالم. أصبحت إحدى أغنياته ناجحة للغاية مما جعله يشير إليها بأنها ستكون "راتبه عند التقاعد"، حتى وهو نائم، تذيع المحطات الإذاعية فى جميع أنحاء العالم أغنيته وتجنى له المال.

ربما يكون "السِر" المطلق للحصول على المال هو:

لا تجعل نفسك تعمل من أجل المال  
عندما يمكنك أن تجعل المال يعمل لأجلك!

الطريقة التى تقوم بها بذلك هى من خلال استثمار وقتك، وطاقتك، ومالك فيما يسمى "أصول توليد الربح". ما هو أصل توليد الربح؟

هو أى شئ تمتلكه ويجعلك تحصل على المال سواء استخدمته أو لم تستخدمه فى العمل. قد يكون ذلك عقاراً مستأجراً أو جزءاً من الملكية الفكرية؛ أو مشروعاً، أو منتجاً أو اختراعاً فعالاً أو حتى علامة تجارية فعالة. هذا أيضاً واحد من الاختلافات الأساسية بين كيفية قيام من يفكرون بطريقة ثرية ومن يفكرون بطريقة فقيرة بإنفاق أموالهم:

- ينفق من يفكرون بطريقة ثرية أموالهم على الأصول - أشياء يمكن أن تصنع لهم مالاً أكثر فى المستقبل.
- ينفق من يفكرون بطريقة فقيرة أموالهم على النفقات والمسئوليات - الاحتياجات التى تكلفهم المال الآن والأشياء عديمة الجدوى التى تبدو مريحة فى وقتها ولكنها ستكلفهم المزيد من المال فى المستقبل.

هذا أيضاً هو الفرق المهم بين استخدام وظيفة للحصول على المال واستخدام أصل - فالأصل سيستمر فى توفير المال لك حتى بعد أن تتوقف عن العمل. وهذه الأيام، مع استمرار الإنترنت فى تقليص حجم السوق العالمى، فإن إنشاء و/أو الاستثمار فى أصول توليد الربح أسهل من أى وقت سابق.



## إتقان صناعة المال

إن لم تكن متحمساً تجاه مضاعفة مالك حتى الآن - إنشاء أصول توليد الربح واقتناء دفتر ملاحظات المليونير، فإن الفرص لا تزال متاحة لأنك عند مستوى معين لم تؤمن حتى الآن بأنك حصلت على ما يتطلبه الأمر لتضيف بالفعل قيمة هائلة للعالم، وتحقيق تلك القيمة، والحصول على المزيد من المال.

في الحقيقة، حتى تبدأ بالفعل في رؤية نفسك كشخص قادر على إحداث فرق في العالم من حولك، سيكون من الصعب عليك القيام بأي تأثير حقيقي على القيمة الصافية لثروتك.

سيساعدك التمرين الأخير في هذا الفصل ( مع الاستماع المتكرر لإسطوانة التنويم المغناطيسي ) في تعجيل العملية...

## إنشاء لمحة مالية

١. اكتب قائمة بأصول توليد الربح الحالية أو المحتملة التي تمتلكها في الوقت الحالي. لا بأس إذا لم تكن تمتلك العديد، ولكن إليك بعض الأصول المهمة عموماً:

أمثلة:

حاسوبي - أستطيع أن أستخدمه للبدء في مشروع يعتمد على الإنترنت.  
منزلي - أستطيع أن أقوم بتأجير غرفة أو أؤسس مكتباً منزلياً.  
هاتفي - أستطيع أن أستخدمه في القيام بمبيعات عبر الهاتف والتفاوض مع العملاء.

٢. الآن، اكتب قائمة بمسئولياتك الحالية.

أمثلة:

أقساط السيارة.

توافر الوقت.

أي شيء تمتلكه ويعتبر تحمله صعباً و/أو مكلفاً.

٣. هل أسلوب إنفاقك الحالي يحاكي إنفاق "من يفكرون بطريقة ثرية" أم "من يفكرون بطريقة فقيرة"؟ قيم أي مال تقوم بإنفاقه منذ الآن طبقاً لتلك المعايير.

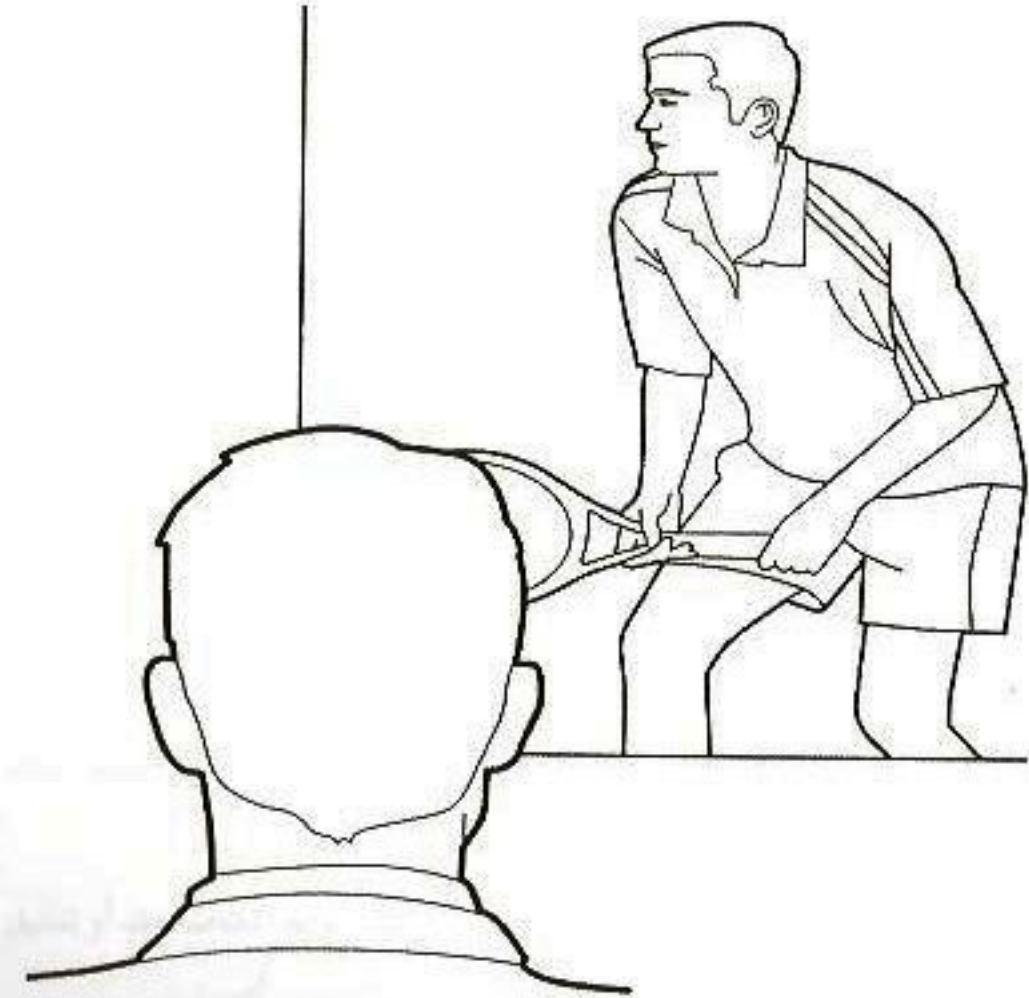
٤. فكر في ٢٠ طريقة على الأقل لزيادة أصول توليد الربح الخاصة بك أو تقليل مسئوليتك خلال الشهر القادم.

٥. ابدأ العمل بأفضل أفكارك!

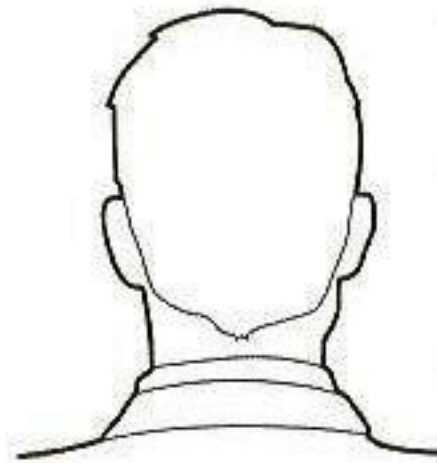
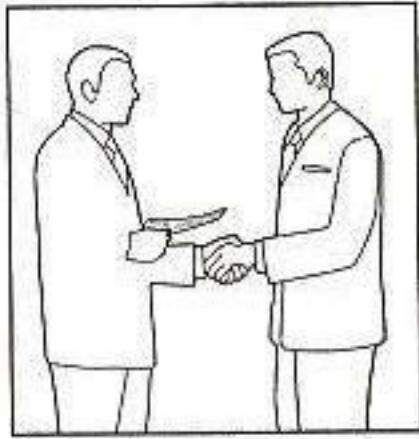


## خبير في صناعة المال

١. فكر في شيء تقوم به بطريقة جيدة بالفعل. قد تكون هواية، أو رياضة، أو حتى شيئاً تفعله في وظيفتك أو مهنتك الحالية. عندما تتخيله، لاحظ موقع الصورة التي صنعتها. أين تخيلتها هل هي أمامك، أم ليسار أم لليمين؟



٢. بعد ذلك، لاحظ حجم الصورة هل هو حجم حقيقي، أكبر من الحقيقة، أم أصغر؟ هل بها ألوان عديدة؟ هل هي واضحة أم مشوشة؟



٣. الآن، توقف للحظة وتخيل ما سيكون عليه الوضع إذا كنت تمتلك القدرة على الحصول على المال بسهولة. ما الذي تتخيله، والأكثر أهمية، أين تقع الصورة؟ أمامك أم ليسار أم لليمين؟

٤. في لحظة، أريد منك أن تنقل صورتك وأنت تحصل على المال وتضعها في نفس مكان صورتك وأنت تقوم بشيء جيد بالضبط. اجعلها بنفس الحجم والوضوح أيضاً.

بعض الأشخاص يحبون تحريك الصورة إلى المكان الذي كانت به الصورة الأخرى، وهناك آخرون يحبون تخيل حزام مطاطي خلف صورة الحصول على المال التي تلوح بالأفق، وبذلك تندفع الصورة وتعود مجدداً إلى الموضع التي توجد فيه صورة القيام بشيء معين.

أيما كان ما تختار فعله، افعله الآن...



## الأسئلة المتكررة حول فصل "كيف تحصل على المال؟"

س: ماذا إن لم أستطع التفكير في أى طريقة لمضاعفة مالى؟

من المهم أن تتذكر أن الحصول على المال يعد مهارة وبذلك فهو تطبيق لتخيلك المبدع. على الرغم من أن بعض الأشخاص قادرون على الإجابة عن هذا السؤال على الفور، فإن هناك أشخاصاً آخرين يضلون طريقهم فى محاولة الحصول على الإجابة "الصحيحة"، وبالتالي لفترة قصيرة لا يحصلون على إجابة بالمرة. انطلق وامنح نفسك المزيد من الوقت. عندما يتعلق الأمر بالإبداع، كلما كان من الصعب أن تحفز نفسك، زادت صعوبة الأمر. اهدأ، لا تقيد نفسك ودع الإجابات تتدفق.

س: إننى أمتلك منزلاً وسيارة. ألا تعتبر تلك أصولاً؟

إن العديد من الأشخاص يخلطون بين الأصل والمسئولية. فالأصل هو أى شيء تمتلكه يدر عليك المال، والمسئولية هى أى شيء تمتلكه ويكلفك مالاً. على الرغم من أن المنازل الضخمة، والسيارات الفارهة، والقوارب، والطائرات قد تكون نوعاً من الاستغلال الممتع لوفرة المال، فإن كل منها يقلل من حسابك البنكى بمرور الوقت. ستسمح نفس تلك الكمية من المال المستثمر فى أصل توليد الربح لك بالتمتع بنفس تلك الأشياء بجزء منخفض من التكلفة.

بالطبع، بعض المسئوليات ضرورية. ولكن راغبى الثروة الملتزمين أو المشهورين هم فقط من سيتقدمون دون تأمين الضروريات الأساسية للموقد والمنزل. فى الأساس ستساعدك المسئوليات الأخرى فى توليد الأصول - حاول التقدم إلى سوق العمل اليوم دون امتلاك هاتف أو الولوج إلى حاسوب وستجد نفسك تعاني.



٥. فى المستقبل، كل مرة تفكر فيها فى الحصول على المال، توقف للحظة وتأكد أن صورتك الجديدة فى مكانها المناسب.



ربما تكون "المسؤولية" المفيدة التي تستطيع أن تتفق مالك عليها هي التعليم – ليس فقط المدرسة، ولكن أنواع المهارات التي لا يمكن تعلمها في المدرسة، مثل كيفية بدء مشروع جديد، أو التفاوض في صفقة، وتحقيق المزيد من القيمة والمزيد من المال.

س: يبدو أنك تمتلك بالفعل المال اللازم لك، ولكنني مدين وبالكاد أستطيع توفير المال لتحقيق أهدافي. كيف يكون من المفترض أن أستثمر في أصول توليد الربح؟

إحدى أكبر المفاجآت التي قابلتني عندما بدأت في دراسة المفكرين بطريقة ثرية هي مدى ضالة مالههم الذي استخدموه في تحقيق ثروتهم. كما هو الحال بالنسبة لمعظم الاستثمارات، لا يجب دفع المال في أصول توليد الربح في الحال. هذا هو مبدأ الدعم الفعال – استخدام خبرتك وأموال الآخرين لتشارك في استثمارات تتخطى معدلاتك المالية الحالية.

على الرغم من أن بعض الاستثمارات ستطلب منك أن تزيد من رأس مالك، في معظم الحالات تستطيع أن تستغني عن التمويل لبعض أو كل الاستثمار بمجرد أن تظهر صلاصة خطة عملك. على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن تشتري منزلاً قيمته ٣٠٠٠٠٠ جنية، فإن البنك يطالب بدراسة لإثبات أن المنزل استثمار قوى. وبمجرد أن تثبت الدراسة أن العقار قوى، فإنهم سيعملون على توفير المال ليسمحوا لك بشرائه.

في الفصل العاشر، سأشاركك في مسودة بسيطة تستطيع أن تبدأ من خلالها في تجميع خطتك، وفي الفصل الحادي عشر سنناقش المهارات والخطط الأساسية التي تستطيع أن تستخدمها للتوصل إلى مستثمرين محتملين ليدعموك.

## الفصل الثامن

# تجميع فريق ثروتك



## تجميع فريق ثروتك

إننى أفضل امتلاك ١ بالمائة من جهود  
مائة رجل عن امتلاك ١٠٠ بالمائة من  
جهودى.

"جون بول جيتى"،  
ملياردير فى مجال البترول

منذ سنوات عديدة، كان "هنرى  
فورد"، مؤسس شركة "فورد موتورز"،  
خصماً فى قضية تشهير ضد جريدة  
فى شيكاغو والتي اتهمته "بالجهل".  
وفى محاولة لإثبات إدعائها،  
طالب محامو الصحيفة بوقوف السيد  
"فورد" على المنصة وسأله مجموعة  
من الأسئلة تم وضعها "لإثبات" زعمهم بأنه جاهل.

### مبدأ "العقل البارع"

وبعد طرح سلسلة بعد أخرى من الأسئلة الصعبة، تعب "فورد" من اللعبة. فاتكأ  
وقال للمحامى:

"إن كنت أريد الإجابة على أى من تلك الأسئلة الحمقاء التى سألتنى  
إياها لتوك، فلدى صف من الأزرار الكهربائية على مكتبى. وبالضغط  
على الزر الأيمن، أستطيع أن أستدعى مساعدى الذين يمكنهم الإجابة  
عن أى سؤال أريد أن أسأله فيما يخص العمل الذى كرس كل جهودى  
له.

الآن، هلا تكلمت وأخبرتني لم على أن أشغل بالى بالمعرفة العامة، من  
أجل أن أكون قادراً على الإجابة على أية أسئلة، فى حين أن لدى العديد  
من الأشخاص من حولى يستطيعون أن يمدونى بأى معرفة أطلبها؟".

ولا داعى لأن نقول إن "فورد" ربح القضية، وبذلك أظهر ما أسماه الكاتب  
ذو المؤلفات الأكثر مبيعاً عن الثروة، "نابليون هيل" بـ "مبدأ العقل البارع"  
– "التنسيق بين المعرفة والجهد... بين شخصين أو أكثر" والذي يكون مجموعة  
عقلية قوية هى فى مجملها أعظم من مجموع أجزائها.



## السرا المدهش لمن يفكرون بطريقة ثرية

عندما يبتكر الناس رؤيتهم أولاً، في بعض الأحيان يكون هناك شعور بالاستحالة فحتى بالرغم من أنهم يستطيعون رؤية النتيجة التي ينتظرون تحقيقها، فإنهم لا يستطيعون أن يتخيلوا طريقاً للوصول إلى هناك دون أن يتكبدوا العناء، والتضحية والألم.

لقد كان أول شيء قمت به بعد أن حققت رؤيتي الغنية الأولى في بداية العشرينات من عمري هو أن وضعتها بعيداً في أحد أدراج المكتب والتصرف وكأنها لم تحدث. بدا من المضحك بالنسبة لي أن يصبح فتى عادي من "إنفيلد" قادراً على أن يخوض غمار المعركة وينجح في عالم حاول فيه الكثيرون من قبل وعلى ما يبدو فشلوا. ولكن كان ذلك بسبب أنني لم أكن أعرف حتى ذلك الوقت السلاح السري لمن يفكرون بطريقة ثرية. وكما قال صديقي مدرب النجاح "مايكل نيل":

### كل إنجاز ذو شأن هو نتيجة لمجهود فريق!

إن كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن عملت معهم أثناء تجميعي لهذا المنهج أخبروني ببعض الاختلافات لنفس تلك الفكرة - المفتاح الرئيسي للثروة هو معرفة كيفية استخدام الجهود الجماعية لفريق عظيم بشكل حقيقي. ولا يمكنني أن أخبرك بمدى الارتياح الذي شعرت به لاكتشاف أنني لست مضطراً لأن أقوم بالأمر كله بنفسى. فلم أكن مضطراً لأن أعرف كل شيء. وكل ما كان يجب علي فعله هو أن أصبح جيداً حقاً في اختيار وتحفيز أناس جيدين بالفعل.

وخلال حياتي، لم أقابل مطلقاً شخصاً ناجحاً قام بكل شيء بنفسه، وفي الحقيقة، فإن العديد من الأشخاص الذين أجريت عليهم الدراسة كانوا فخورين بقدرتهم على اختيار أشخاص جيدين وإنجاح العلاقة معهم. من شروط النجاح

أن تحيط نفسك بأشخاص يستطيعون مساعدتك في إضافة قيمة لعملك وإدارة أموالك.

الآن عندما أقول فريقاً، لا أعنى أنك مضطر لأن تذهب على الفور وتوظف العديد من الأشخاص ليعملوا كموظفين لديك. بل إنني لا أقترح أن يعتقد كل شخص يدعم شخصاً ناجحاً أنه جزء من فريق ثروة هذا الشخص. فالعديد من الأشخاص الذين ساعدوني كثيراً في حياتي لم يقابلوني مطلقاً، فربما يكونوا مؤلفين، أو محاضرين، أو نماذج مشرفة تعلمت منهم.

الهدف هنا هو أنك لا تستطيع أن تقوم بالأمر بنفسك، ومحاولة أن تحمل كل أهدافك على كاهلك ستحطمك في النهاية. على الرغم من أنني أومن أن كل واحد منا لديه كل الحق في أن يكون فخوراً بأي مستوى إنجاز حققناه في الوقت الحالي، فما مدى ما كنا سنحصل عليه دون مجهودات أولئك الذين أنشأوا الأعمال التي تدعمنا، صنعوا المنتجات التي نستخدمها ونربح منها الأموال التي تجد طريقها إلى حسابنا البنكي في النهاية. تخيل كيف ستكون حركة العمل بطيئة إذا كان علينا أن نصنع رقائق الكمبيوتر بأنفسنا من السليكون ونجمعها باستخدام أدوات بسيطة مصنوعة من الخشب والحجر الذي وجدناه ملقياً حول الكهف!

عندما تدرك أنه لا يوجد شيء مثل نجاح شركة "DIY"، يمكنك أن تبدأ بشكل نشيط في دعم العلاقات المثالية لتدعمك بينما تتقدم تجاه خلق رؤيتك الغنية.



## إعداد فريق أحلام ثروتك

١. اكتب وصفاً للرؤية الغنية التي خلقتها لنفسك في الفصل السادس - الهدف في الحياة، سواء مادي أو معنوي، والذي سيكون بالنسبة لك خلاصة النجاح والإنجاز.

إن واجهتك أى مشاكل في هذه الخطوة، من الشخص الذي تعتقد أنه يستطيع مساعدتك في كشف ما يهيك أكثر؟

٢. اكتب قائمة بنقاط قوتك ونقاط ضعفك فيما يخص حلمك الكبير - تلك الأشياء التي تقوم بها بشكل جيد وتلك الأشياء التي لا تقوم بها بشكل جيد، والتي تعوق نجاحك.

إن لم تكن متأكداً من نقاط قوتك ونقاط ضعفك، اسأل الأشخاص المقربين منك عنها. قد تندهش مما ستكتشفه!

٣. إلى جانب كل نقطة من نقاط الضعف، اكتب الصفات المميزة للشخص المثالي الذي يمكن أن يدعمك في تلك النقطة.

أمثلة:

أنا سيئ في المحاسبة - أريد شخصاً أميناً للغاية، يهتم بالتفاصيل وبارع في الرياضيات.

لا يمكنني أن أسوق نفسي - أريد شخصاً منفتحاً بطريقة طبيعية ويؤمن بشدة بما أقوم به.

أنا غير منظم - أريد شخصاً يحب التنظيم ويفضل عمل القوائم والجداول والمخططات.

٤. الآن، اكتب قائمة بأسماء الأشخاص الذين هم جزء من فريق ثروتك بالفعل. يمكن أن يتضمن ذلك الأصدقاء، أفراد العائلة، الجيران، الزملاء، ويمكن أن يتضمن أيضاً المؤلفين والنماذج المشرفة الذين يلهمونك ويعلمونك، سواء كان ذلك بصفة شخصية أو من خلال كتبهم، أشرطةهم، تسجيلات الفيديو، إلخ. تذكر، أن فريق ثروتك يتكون من أولئك الأشخاص الذين يدعمونك سعياً لتحقيق حلمك و/أو حياتك اليومية، بغض النظر عما إذا كانوا يفكرون في أنفسهم بتلك الطريقة أم لا!

٥. بعد ذلك، اكتب قائمة بكل الأدوار التي تود تحقيقها إذا كنت تبني فريق دعم ثروتك من نقطة البداية.

مثال: مدرب، ناصح، رئيس مشجعين | محفز، معلم | مدرب، مستشار مالي، محام، محاسب، إلخ.

أجب عن كل من الأسئلة التالية:

- كم عدد الأدوار التي تم شغلها أو يمكن أن تشغلها من خلال أعضاء من "فريقك" الحالي؟
- إذا كنت ستبدأ في تكوين "فريق ثروتك المثالي"، من الذي تود بشدة أن يقوم بتلك الأدوار؟
- من في فريق ثروتك الحالي يستطيع أن يساعدك في إيجاد اللاعبين "الذين تفقدهم" في فريق ثروتك المثالي؟



## تصفية فريقك

لقد لاحظت أن العديد من الأشخاص يحصلون على النصيحة من أشخاص غير مؤهلين لإسداء النصيحة. قد يكون عمك "فرانك" ألطف رجل في العالم، ولكن إذا لم يكن غنياً، لماذا تستمع إلى ما يقوله عن المال؟

من أكثر الخبرات المدهشة التي تعلمتها حين قمت بالتمرين السابق هو وضع قائمة بأسماء الأشخاص الذين كانوا بالفعل أفراداً من فريقى؛ وذلك ببساطة لأننى كنت أحصل منهم على النصيحة.

فى البداية، كنت مندهشاً من عدد الأشخاص الذين ضمتهم القائمة. بعد ذلك بدأت فى التفكير فى مدى إسهامهم. بعض الأشخاص الذين طلبت منهم النصيحة كان لديهم العديد ليقولوه، بالرغم من أننى صادق إن قلت إنهم لم يحققوا الكثير لأنفسهم. وكان اثنان منهم ناجحين فى صناعة المال، ولكنهما كانا أفضل بكثير فى خسارته بمجرد الحصول عليه. وكان القليل من الأشخاص المؤهلين فى قائمتى هم من تحدثت إليهم قليلاً لذلك بدأت فى تغيير قوام فريقى، باستخدام العملية التالية.

انتظر لحظة الآن لتقوم بذلك بنفسك...

لا يمكنك أن تقوم بكل شيء بنفسك. لا تخش الاعتماد على الآخرين فى مساعدتك على تحقيق أهدافك. "أوبرا وينفرى"، مليارديرة ومقدمة برامج تليفزيونية

## الترتيب حسب أفضلية التفوق

١. اكتب قائمة تضم كل شخص تحدثت إليه فى فترة قريبة عن العمل أو المال، سواء بشكل محترف أو بشكل عارض.
٢. من فى تلك القائمة قدم لك نصيحة فى الماضى كانت سبباً فى حصولك على المال، أو دعمك فى تحقيق أهدافك؟
٣. الآن رتب القائمة حسب أفضلية من أعطاك النصيحة التى جعلتك تحصل على المال الأكبر، أو الذى ساعدتك نصيحته كثيراً فى وقت الحاجة؟
٤. فكر فى استبدال أو حذف العديد من الأشخاص من الجزء السفلى من القائمة بقدر المستطاع.
٥. تأكد من الأشخاص الموجودين فى قمة القائمة ولهم قيمة تشعر بها. يمكنك أن تستخدم بعض الخطط من الجزء الخاص "بتهينة فريقك للعمل" أو اخترع بعضاً من عندك.



## زيادة فريق ثروتك

بفرض أنك تعرفت الآن على بعض الثغرات في فريق ثروتك الحالي، الخطوة التالية هي ملء تلك الثغرات من خلال أفضل الأشخاص المتاحين لديك. في واحد من كتب النجاح المفضلة لدى، *Simple Steps to Impossible Dreams*، عرض المؤلف "ستيفن سكوت" النصائح التالية لاستشاريي التوظيف، والتي حولتها بشكل مطلق ليتناسب مع أعضاء التوظيف في فريق ثروتك:

## ١. "فريق أحلامك"

اكتب قائمة بالأشخاص الذين تود أن يكونوا ضمن فريق ثروتك، رتب الأسماء وفقاً للأفضلية، بدءاً بالأعضاء المحتملين "لفريق ثروتك".

## ٢. البحث

اكتب كل شيء تعرفه عن كل شخص موجود في القائمة - الأشياء المحببة لهم، الأشياء المكروهة، الاهتمامات والرغبات. لا تخش السؤال والقيام بأي بحث إضافي - وكلما كنت مهيناً بطريقة أفضل، سار الأمر بشكل أفضل. أيضاً، كلما عرفت المزيد من المعلومات عن سجل الحياة الخاص بهم، كانت اختياراتك أفضل بالنسبة لمن سيكون في فريقك.

وقد وجدت أن الصفة الأساسية المشتركة بين جميع من يفكرون بطريقة ثرية تقريباً هي أنهم يختارون أفراداً فعالين في فرقهم.

## ٣. جهاز عرضك

استخدم ما تعرفه وما تعلمته من بحثك لتقرر إن كنت تقوم بعرضك بطريقة رسمية أم غير رسمية، بشكل عام أم خاص، علنياً أم سرياً. وعلى الرغم من أن عبارة "مرحباً، هل تتخيل وجودك في فريق ثروتى؟" قد يكون لها أثر بالنسبة لبعض الأشخاص في قائمتك، فإنها قد تكون سبباً رئيسياً في طردك من العديد من الغرف بمجرد دخولك إليها.

على أقل تقدير، يجب أن تكون قادراً على أن تذكر بالضبط الشيء الذي تريدهم أن يساعدوك فيه، ولماذا، في أقل من دقيقة.

مثال: رايان، دائماً ما أكون مندهشاً لكوني أكثر ذكاءً حينما أتحدث إليك من أي وقت آخر. هل توافق على أن تجعلني أعرض عليك أفكار أعمالي قبل أن أتعامل مع البنوك للحصول على المال؟

## ٤. أجر اتصالاً

القاعدة القديمة لطلب المساعدة كانت: المقابلة الشخصية أفضل شيء، ويأتي بعد ذلك التحدث في الهاتف، ثم يأتي إرسال الخطابات في المركز الأخير. على أية حال، هذه الأيام، يمكنك أن تجد البريد الإلكتروني الذي يمكنك من الوصول إلى أشخاص لم تكن قادراً على التحدث معهم في الماضي.

ومهما كانت وسائل اتصالاتك، حاول أن تكون مختصراً فمعظم الأشخاص يستحقون الحصول على المساعدة من خلال احترامهم للوقت!



## تهيئة فريقك للعمل

الآن بما أنك بصدد بناء فريق ثروتك، كيف تستطيع الحصول على أفضل ما لديهم؟ إليك قائمة مختصرة ببعض الطرق المفيدة للحصول على الاستفادة القصوى من الأشخاص الموجودين في فريقك.

عندما تتحد أنسجة  
العنكبوت، يمكنها أن  
تعمل أسداً.  
قول ماثور إنيوبي

## ١. تواصل معهم

إننى أفضل الاحتفاظ بقائمة منفصلة في برامج دفتر العناوين وإدارة الاتصال الخاص بى لأعضاء فريق ثروتى. وأقوم بالاتصال بكل شخص من فريقى بانتظام سواء كنت "أحتاج" لذلك أم لا. فإن الاعتراف بتقديرى لوجودهم فى حياتى أمر مهم، خاصة عندما تعنى التزامات العمل أننى غير موجود بصفة خاصة فى حياتهم من وقت لآخر. ولأننى أتواصل مع كل فرد فى فريقى، عندما أحتاج إلى النصيحة أو المساعدة، فإن نظرة سريعة إلى قائمة فريق ثروتى ستذكرنى بالشخص المناسب لأتصل به أو أراسله عبر البريد الإلكتروني ليساعدنى فى أن أعود لمسارى.

## ٢. لا تخش الدفع لهم

لقد وظفت شخصاً منذ شهور قليلة براتب مجز على الرغم من عدم وجود وظيفة شاغرة فى هذا الوقت، وبالتأكيد لم تكن هناك ميزانية كبيرة لتوظيف ذلك الشخص. إذن ما الذى قاله جعلنى أقرر أن أدعمه؟ كان يعرفنى ويعرف طبيعة عملى واقترح على أن يشرح كيف يمكنه أن يطور جانباً مهماً من عملى كنت قد أغفلت أهميته. القصة التى أخبرنى إياها كانت أنه يستطيع أن يحقق مالياً كافياً ليدفع لنفسه مرات عديدة. فكرت فى الأمر مرات عديدة، وراجعت مع مستشارى وتم دعم قصته، على الرغم من ذلك كان ما جعلنى أوظفه فى النهاية هو ما قاله: "سأكون مولد ثروة لك، كل يوم سأستيقظ وأسأل نفسى كيف أستطيع أن أحصل لك على المال". هذا مثال رائع للقيمة التى يمكن إدراكها. وبدلاً من مجرد طلب وظيفة، أخبرنى عن قدر المال الذى سيصنعه واعتمد فى طلب راتبه على ذلك. إن هؤلاء الأشخاص الذين يحصلون على راتب كبير يمتلكون منظم حرارة ثروة مرتفعاً، وإيمانهم وشغفهم بما يقدمونه للعالم قوى للغاية. وفى الحقيقة فإن العلاقات تعمل بطريقة أفضل عندما يعتمد تبادل المعلومات على الصداقة والدعم المتبادل. ولكن بما أن المال أصبح أطفه قضية بالنسبة لك، لا تخش الدفع لأجله عندما لا تكون الصداقة وحدها كافية، أو عندما لا تريد أن تكون مرغماً على رد الجميل فى يوم من الأيام. حتى عندما يكون المال قليلاً، فإن الحصول على المساعدة من الشخص المناسب دائماً ما يستحق الثمن.



## ٣. ارتفع بنفسك عن صغائر الأمور دون أن تهملها

عندما يتعلق الأمر بأن تحيا حياة أحلامك، فإن أحد أقل الأمور فعالية لحكمة إدارة الوقت هي فكرة "التفويض". ونظرياً، تعتبر فكرة التفويض فكرة صائبة: يجب علينا أن نبحث باستمرار عن الأنشطة التي نستطيع أن نفوض فيها مساعدينا، زملاءنا، أزواجنا، وأبناءنا لنوفر وقتنا "لأشياء أكثر أهمية". على أية حال، توجد مشاكل عديدة بالنسبة لهذا المنهج من الناحية العملية. فقد يؤدي التفويض إلى القول "البعيد عن النظر، بعيد عن الفكر" بالنسبة إلى ما تم التفويض إليه، والذي بالتالي يمكن أن يكلفنا الوقت، والطاقة في التعليم، والتدريب، والقلق حول إذا ما كانت المهام التي نقوم بها بأنفسنا بسهولة يمكن أن يقوم بها الآخرون بشكل ملائم أم لا. وهذه إحدى القواعد الجيدة الأساسية في التفويض:

## فوض للمهمة، وليس للمسئولية.

هناك شيء اتفق عليه كل من يفكرون بطريقة ثرية ممن قمت بدراسة سلوكهم وهي أنك يجب أن تحصل على التجديدات المنتظمة بالنسبة لما وقف عليه أعضاء فريقك في المهام والمشروعات المختلفة الموكلة إليهم. فكر في تلك المراجعات وكأنك تمتلك نظام "جى. بى. إس" لأهدافك - فهذا يمكن أن يكون مفيداً بشكل هائل، ولكنه يساعد فقط إن أخذت وقتك في النظر إليه بعين الاعتبار وكنت راغباً في ضبط مسارك عند الحاجة.

## ٤. أشركهم في رؤيتك الغنية

بعض أفراد فريقك سيحفزهم المال، وبعضهم سيحفزهم الوضع والسلطة، وآخرون سيحفزون من خلال التحدي، ويبقى آخرون سيهتمون فقط بالعمل معك إن كان العمل يشعرهم بالمعنى أو كانت طبيعة العمل معك ممتعة.

ولكن الشيء الوحيد الذى سيتخطى كل تلك الاهتمامات هو الشعور بالامتلاك.

فعندما يشعر الناس بالفعل أنهم يرتبطون

تنمو الزهور عندما يتم ريهها، وتذبل عندما لا يحدث ذلك. ولا يختلف البشر عن ذلك. والقادة العظماء هم الذين يبحثون عن أفضل ما فى البشر.

"ريتشارد برانسون"،  
ملياردير ورجل أعمال

بعلاقة برويتك الغنية أو يعتبرون جزءاً منها، فإنهم سيعملون بجهد ليدعموك أكثر من أى غرض شخصى آخر فى أنفسهم. وكلما استطعت أن تجعل رؤيتك واضحة وحقيقية، زاد عدد الأشخاص الذين سيريدون أن يكونوا جزءاً من الصورة.

وعندما تأخذ وقتك لترسم لهم صورة واضحة لما ترغب بلوغه وتريدهم أن يكونوا جزءاً منها، فإن هؤلاء الذين يختارون أن ينضموا لك سيتبعونك إلى أقصى مكان تريد أن تذهب إليه!



## خطوة أخرى أخيرة لزيادة فريقك...

لقد كان شعارى دائماً هو أن أى شخص يستطيع القيام بالأمر أفضل منى.  
"بول أورفاليا"،  
مؤسس ورئيس شركة كينكو

فكر فى مشكلة تتعلق بالمال عليك حلها. الآن، إذا طلبت النصيحة من أى شخص فى العالم، من الذى ستختار؟ ما النصيحة التى تعتقد أنهم سيمدونك بها.

فى جلسات التنويم المغناطيسى التى أقوم بها، غالباً ما أقوم بتمرين يسمى "تأكيد النشوة العميقة". ولكى تؤكد النشوة العميقة لشخص ما، من الضروري للمشاركين أن يكونوا ذوى دراية بعمل هذا الشخص. وفى الحقيقة لا بد أن يكونوا قد قاموا بقراءة كتب عديدة عنه، أو شاهدوه فى أشرطة الفيديو/أو استمعوا إلى تسجيلات صوتية له. بعد ذلك أضعهم فى حالة نشوة، وأوجه عقلهم الباطن ليكونوا ذلك الشخص، بطريقة تشبه إلى حد ما انغماس الممثلين تماماً فى إحدى الشخصيات. ويبدءون فى تحريك أجسادهم بالطريقة التى يتحرك بها هذا الشخص ويتحدثون بنفس الطريقة التى يتحدث بها.

ودائماً ما تكون النتائج مذهلة وغالباً ما تكون مضحكة للغاية. وبقيامهم بما يشبه فى البداية التقليد البسيط، يصبحون أكثر ثقة، أو تفاؤلاً، أو إبداعاً، أو ذكاء. ويشبه الأمر كما لو كان تبنيهم لطبيعة أو كلام هذا الشخص يجعلهم يحصلون على نفس جودة الأفكار.

إن ما تعلمته على مر السنين هو أنك لا يجب أن تدخل فى نشوة عميقة لتحصل على فوائد هذا التمرين. يمكنك أن تستخدم حالة أساسية من الأسلوب النفسى للحصول على منظور أو رؤية جديدة لأى مجال تود اكتشافه. يتطلب ذلك "الدخول" إلى منظور شخص معين ماهر فى المجال الذى تود اكتشافه ثم النظر إلى موقفك الحالى "من خلال أعينهم".  
واليك كل ما يجب عليك فعله:



## الدخول إلى عالم الثروة

١. أغلق عينيك وتخيل أن أكثر شخص تود أن تطلب منه النصيحة حول أي شيء تعمل فيه يقف أمامك.
٢. في خيالك، انغمس في جسده وشاهد واسمع الأشياء بالطريقة التي سيراها ويسمعها بها.
٣. ركز في أي شيء تعمل فيه ولاحظ الروى التي تحصل عليها.
٤. من منظور مستشار ثروتك، اطرح على نفسك كلاً من الأسئلة التالية:
  - ما الذى يجب أن أكثر من القيام به؟
  - ما الذى يجب أن أقلل من القيام به؟
  - ما الذى يجب أن أبدأ فى القيام به؟
  - ما الذى يجب أن أتوقف عن القيام به؟
٥. تصرف وفق أفضل الروى التي تحصل عليها بقدر الإمكان!

لا تقلق إن كان ذلك غريباً فى البداية - فكلما كررت القيام بذلك، أصبح أكثر سهولة وانسيابية.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "تجميع فريق ثروتك"

س: لا يوجد فى فريقى أى شخص. كيف أبدأ؟

ما دمت قد بدأت فى قراءة هذا الكتاب والاستماع إلى الإسطوانة المرفقة به، فقد زدت من فريق ثروتك ليضمنى أنا وكل الأشخاص الذين قابلتهم وعرضتهم عليك من خلال هذا الكتاب. فلن تكون مضطراً لأن تهاتف "ريتشارد برانسون"، أو "فيليب جرين" أو "أنيتا روديك" لطلب النصيحة منهم. فخططهم الخاصة بالثروة والنجاح غير موجودة فقط فى هذا الكتاب، بل إنها متوفرة بجرعات صغيرة فى كل لقاء قاموا به وكل كتاب قاموا بكتابته أو المشاركة فيه.

لا تخش "الاتصال بنا" فى أى وقت تريده، بمجرد التفكير فى مشكلة تود حلها، ثم بعد ذلك تفكر فى أكثر شخص تود أن يساعدك فى حلها! بالإضافة إلى ذلك، فإن أى شخص يساعدك فى أى مجال من مجالات حياتك هو عضو من فريقك إن أردت التفكير فيهم بهذه الطريقة، بدءاً من النادل الذى يقدم لك القهوة فى الصباح ليساعد فى تنبيه عقلك وصولاً إلى المبرمجين فى موقع "جوجل" الذين يعملون باستمرار لتحصل على المعلومات التى تريدها فى غضون لحظات قليلة.

وبمجرد أن تدرك مدى الدعم الذى تحصل عليه بالفعل فى حياتك، سيكون من السهل كثيراً أن تبدأ فى تكوين "فريق أحلامك" كما تم وصفه فى بداية هذا الفصل.



س: إننى أقضى وقتاً عصيباً فى التساؤل عن سبب رغبة أى شخص فى أن يصبح جزءاً من فريقى - فإننى لا أمتلك شيئاً لأقدمه لهم!

كان لى صديق يواعد الحسنات أكثر من أى شخص عرفته. وبما أنه وبصفة خاصة ليس وسيماً أو ثرياً، فقد أردت أن أعرف سره. هل كان ذلك بسبب دخوله فى حوارات طويلة معهن؟ هل كانت طريقة ارتدائه للملابسه هى مثار الإعجاب؟ كلا. ما جعله كذلك هو عدد النساء الذى كان يرغب فى سؤالهن.

إن العديد من الناجحين يحصلون على كمية هائلة من الرضا والمعنى فى حياتهم من خلال كونهم فى خدمة الآخرين. والسر هو، (١) أن تكون لديك الرغبة فى السؤال، و(٢) لا تأخذ الأمر بصفة شخصية ولا تلومهم إذا قالوا لا. إذا كنت محترماً لوقتهم ومتحمساً بشكل حقيقى للحصول على المساعدة، ستدهش بشدة من عدد الأشخاص الذين يرغبون فى مساعدتك بطريقتك.

## الفصل التاسع

# وصفة مجربة للنجاح



## وصفة مجربة للنجاح

لقد اكتشفت ما يحتاج العالم إليه  
وبعد ذلك مضيت لأخترعه.  
"توماس إديسون"،  
مخترع

أحد أكثر الاكتشافات المدهشة التي عرفتھا  
لدى دراستي للناجحين في هذا الكتاب هو  
أنه على الرغم من أن كل منهم يمتلك أسلوبه  
المتفرد في العمل، فإن جميعهم يشتركون في  
الخطوة الأساسية لتحقيق الثراء. وعموماً،  
تتطلب تلك الخطوة التفكير في منتج، أو خدمة

أو عمل بطريقة تجارية. وفي هذا الفصل، سأوضح لك كيف تستطيع أن تستخدم  
نفس نموذج تحقيق الثروة لتؤسس مشروعاًك الناجحة.

لقد اعتدت على أن أجد أن فكرة "العمل الحر" مرعبة بعض الشيء، ولكن  
بعد أن تحدثت إلى "بيتر جونز"، الذي يكتسب شهرة واسعة كواحد من أكثر  
رجال الأعمال البريطانيين الناجحين من الشباب. وعلى الرغم من بدايته  
المتواضعة، فإن مشروعاته تدر عليه ٢٠٠ مليون جنيه سنوياً. وقد أوضح لي أن  
كلمة "رجل أعمال" تعني ببساطة "شخص ما يحصل على راتبه مقابل إضافته  
قيمة للمجتمع". عندما تكون راغباً في أن تفكر في نفسك كصانع قيمة للمجتمع،  
فإن "وظيفتك" تصبح إلى حد ما بسيطة:

تعرف على مجال تود أن تضيف فيه قيمة،  
ثم تعرف على القيمة التي تود أن تضيفها.

خلال بقية هذا الفصل، سألخص لك الخطوات الست للثروة والتي ظهرت مراراً  
وتكراراً أثناء دراستي لعباقرة الأعمال في هذا الكتاب. ثم سأشارك معك في  
دراسة حالة تطوير "ريتشارد برانسون" لمجموعة شركات "فيرجين أتلانتيك

أيرلاينز". وأخيراً، ستحصل على فرصة البدء في تأهيلك التجاري من خلال  
اختيار منتج، أو خدمة أو مشروع لتبدأ به.  
لا تقلق إذا كنت تدير مشروعاً بالفعل أو كنت مصمماً على أن تظل موظفاً  
- ستكون نفس تلك الخطوات الست ذات فائدة كبيرة بالنسبة لك لتجد الثروة  
الدقيقة في عملك الحالي، مهما كان.  
هيا بنا نبدأ...



## الخطوة ١: اختر شيئاً ما لديك شغف أو اهتمام حقيقى به

يجب أن تكون مؤمناً بما تقوم به.

السيد "فيليب جرين"،  
ملياردير يعمل فى تجارة  
التجزئة

يعد "سول كيرزنر" ملياردير صاحب سلسلة فنادق ويمتلك إمبراطورية من المشروعات تغطى جميع أنحاء العالم. وقد أخبرنى أن أحد أسرار نجاحه كان ولعه الحقيقى بالفنادق. فقد قال: "عليك أن تحب تماماً ما تقوم به؛ لأنك ستقضى وقتاً كبيراً وأنت تقوم به. وعندما لا تسير الأمور بالضرورة مثلما تتمنى، فإن حماسك للعمل هو ما سيجعلك تستمر".

وقد بدأ "ريتشارد برانسون" العمل فى المجالات ثم عازفاً لموسيقى الروك. واستغل "بيتر جونز" ولعه برياضة التنس والحاسبات واستخدمهما فى البداية لينشئ أكاديمية لرياضة التنس وبعد ذلك أسس مشروعاً لبيع ملحقات الكمبيوتر. وطبقاً لما قاله فإن "الشغف بما تقوم به أمر مهم للغاية، خاصة عندما تعمل طوال الساعات لتحاول وتجعل مشروعك يعمل. بالإضافة إلى ذلك، فإن شغفك وإيمانك سيحفز الآخرين من حولك".

بالطبع، يمكن أن ينتج شغفك واهتمامك مما تكرهه أكثر مما تحبه. عندما بدأت السيدة "أنيتا روديك" فى إنشاء متاجر "ذا بودى شوب"، كانت مصممة على توفير بدائل آمنة وصديقة للحيوان للطرق العملية القياسية لصناعة مستحضرات التجميل مثلما كانت مصممة على ابتكار وسيلة لتفعيل معتقداتها فيما يعتبر مهماً بالفعل فى العالم.

## الخطوة ٢: حدد أين تستطيع أن تضيف قيمة

رجال الأعمال هم رجال حالون - يرون أشياء لا يراها الآخرون.  
السيدة "أنيتا روديك"  
مؤسسة متاجر "ذا بودى شوب"

بمجرد أن تتعرف على شىء لديك اهتمام حقيقى وشغف به، بعد ذلك يجب أن تبحث عما هو غير موجود بالفعل ويمكنك تقديمه فى هذا المجال. وإليك بعض الأسئلة التى يطرحها رجال الأعمال ذوو التفكير الثرى

لأنفسهم بحثاً عن الطاقة المحتملة لإضافة قيمة لأى عمل، أو منتج، أو خدمة:

- من الذى يحصل على المال بالفعل فى هذا المجال؟
- ما الذى يميز أكثر الأشخاص نجاحاً فى هذا المجال عن الآخرين؟
- ما الشىء المفقود؟ ما الذى لم يتم القيام به؟
- ما الذى يحتاج إليه بالفعل الأشخاص الذين يستخدمون ذلك المنتج أو الخدمة؟
- ما الذى أستطيع أن أقدمه بشكل مختلف عن الجميع؟

وقد لخص "ستليوس هاجى أيونو"، مؤسس شركة "إيزى جيت" وأكثر من دزينة من المشروعات التى لها علاقة بها، جوهر الخطوة الثانية عندما قال: "يشعر الناس بالامتنان عندما تحدث تغييراً فى حياتهم. هذا هو أساس أى مشروع ناجح".



## الخطوة ٣: تخيل بوضوح كل تفصيل لكيفية سير العمل

أحد الاختلافات المدهشة بين أكثر رجال الأعمال نجاحاً ممن قابلتهم والبقية هو رغبتهم في أخذ وقتهم في تخيل تفاصيل كل مشروع جديد قبل البدء بالعمل فيه.

على سبيل المثال، صمم "سول كيرزنر" فندقاً في عقله قبل أن يبنيه بفترة كبيرة في عالم الواقع. وقد تخيل كل تفصيل كيف سيبدو شكله، كيف سيكون مظهر كل سطح، كيف ستكون البيئة المحيطة بأكملها. وقد كتب "ريتشارد برانسون" صفحات وصفحات من الملاحظات المفصلة، واصفاً كل وجه من العمل بتفاصيله الكاملة.

وفي الحقيقة، فقد "تساءل" "بيتر جونز" عن المفهوم بأكمله، باحثاً عن كلا الجانبين الواضح والمخفى من الفوائد المحتملة وكذلك العوائق المحتملة لنجاحها. إذا تم التغلب على العوائق واستطاع أن يرى العمل يسير، فإنه يحصل على دفعة هائلة من التحفيز. تخيل العمل يسير بشكل واضح واحتفظ بتلك التخيلات بانتظام في عقله. وقد قال: "إنني مؤمن بشدة بأنه من السهل دائماً تحقيق شيء قمت به بالفعل؛ حتى ولو كنت حققته فقط في عقلی. فهذا يمنحني ثقة كبيرة". بالرغم من أنك اخترت القيام به، فإن أخذ الوقت في بناء عملك في عقلك و/أو على ورقة هو خطوة مهمة للغاية. احرص على النظر إلى الجانب السلبي بالإضافة إلى الجانب الإيجابي وكلما زاد عدد العوائق المحتملة التي يمكنك التنبؤ بها وحلها في المقابل، قل عدد العوائق الحقيقية التي ستواجهها وسهل التغلب عليها.

## الخطوة ٤: قدر المخاطر وقرر أي منها تستحق المجازفة

أخبرني الملياردير "فيليب جرين" ذات مرة أنه قام بشراء ٢٠٠٠ متجر دون أن يرى أياً منها. وعندما سألته كيف وجد الثقة للقيام بشيء يبدو خطيراً للغاية، أدهشني بقوله، "إنني لا أخاطر. إنني أقوم بما أسميه "المخاطرة المدروسة".

وفي هذه الحالة، لا أحتاج إلى رؤية المتاجر. لقد رأيت الجانب السلبي في الاتفاق وعرفت أنه يستحق ذلك. وبشكل أساسي، فإنني أقوم بعملی ثم أراهن على قراری الخاص".

وقد ذهبت "أنيتا روديك" إلى ما هو أبعد من ذلك وقالت إنها لم تقابل مطلقاً رجل أعمال يخاطر، فتقول: "جميعنا نقوم بمخاطر محسوبة - بمعنى آخر، نقدر الجوانب الإيجابية وكذلك الجوانب السلبية لأي قرار كبير ونتصرف طبقاً له". هذه الرغبة في المجازفة بعد حساب الجانب السلبي والجانب الإيجابي هي رغبة شائعة. وقد حصل منتج الأفلام العبقري "جورج لوكاس" على المليارات من حقوق بيع أفلام "حرب النجوم" التي أنتجها. وعندما تحدثت إليه، أخبرني أنه حصل على الفكرة عندما نظر بحذر إلى الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية المحتملة من أول فيلم في السلسلة.

حينما ترى مشروعاً ناجحاً، فاعلم أن هناك شخصاً ما اتخذ قراراً شجاعاً. "بيتر دراكر"، كاتب



يقول "لوكاس": "لقد اعتقد الجميع في ذلك الوقت أنها استراتيجية مالية ذكية، ولكن الحقيقة هي أنني كنت مهتماً بأن الفيلم قد لا ينجح تجارياً. وقد علمت أنه قد يخلق "حالة إعجاب" لدى الجمهور، ولذلك توصلت إلى أنني أستطيع الحصول على المال من خلال التسويق الذي سيساعدني في تمويل فيلم جديد".

واليك طريقة سريعة لحساب معدل الخطر/ المكافأة لأي مشروع جديد لنفسك...

### حساب المخاطر

١. فكر في قرار تدرس القيام به والذي يشعرك بالقليل من الخطر.
٢. على مقياس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار الفائدة التي ستعود عليك من القيام بتلك المخاطرة إذا كنت ناجحاً؟
٣. على مقياس من ١ إلى ١٠، حدد مقدار التأثير السلبي على مشروعك أو حياتك إذا لم تعمل تلك المخاطرة.
٤. إذا كان الرقم الأول أكبر من الثاني، فإن معدل الخطر/ المكافأة قد رجح لخوض تلك المخاطرة؛ وإذا كان الرقم الثاني أكبر من الأول، فربما يكون من الأفضل أن تجد طريقة أخرى لتستمر بها!

### الخطوة ٥: اتخاذ إجراء ضخم!

الشيء الآخر الذي لاحظته بالنسبة لمن يفكرون بطريقة ثرية ورجال الأعمال الناجحين هو عدم وجود ثغرة بين قراراتهم وأفعالهم. فبمجرد أن يقرروا الاستمرار في المشروع، فإن الخطوات الأولى للعمل تكون في غضون ٢٤ ساعة.

عندما وصل "مارك بيرنت" إلى لوس أنجلوس في ١٩٨٢، كان يمتلك ٦٠٠ دولار، ولا يحمل تذكرة للإياب. كانت وظيفته الأولى هي بيع القمصان الصيفية على شاطئ فينيس. واليوم هو أنجح منتج برامج تلفزيونية في العالم. وقد أخبرني أن شعاره هو "اقفز في الأمر" - تحرك حتى ولو لم تكن مستعداً تماماً. لقد كان مؤمناً بشدة أن الجزء الأكبر من نجاحه هو رغبته في الاستمرار فيما هو شغوف به، حتى إذا لم يكن مقتنعاً تماماً أنه يستطيع بالفعل أن ينجح.

أما بالنسبة لي، فأنا أحب أن أفكر في العمل بوصفه الحافز الكبير. فمهما كان مقدار ذكائك، أو تعليمك، أو رأس مالك، فإن الرغبة في القيام بعمل عظيم تضعك على الفور على قدم المساواة مع أغنى الرجال والنساء في العالم.



## الخطوة ٦: توقع العوائق، تعلم من العقبات واستمر في المضي نحو أهدافك

حينما كنت أواجه عقبة ما، كنت أنشط نفسي وأستمر في بقية نواحي حياتي لأنني أؤمن بنفسى.  
السيد "فيليب جرين"  
ملياردير يعمل في تجارة التجزئة

على الرغم من أن بعض من يفكرون بطريقة ثرية ممن عملت معهم يصفون أنفسهم بأنهم متفائلون، فجميعهم واقعيون. لا شيء في الحياة يظهر كأنه مخطط بالضبط، وطريق دون متطلبات بالتأكيد لا يؤدي تقريباً لأي مكان ذي أهمية.

بدلاً من أخذ العوائق كسبب للتوقف أو اعتبارها "علامة من الكون"، يستخدم رجال الأعمال الناجحون بالفعل كل عقبة كفرصة للحل المبدع للمشكلة والعمل الخلاق. وإن لم يعمل المشروع في النهاية بنجاح، فإنهم ينشطون أنفسهم، ويجددون من أنفسهم للعمل من جديد ويمضون للعمل. تلك المرونة تنتج من الإيمان بالنفس ومن خلال التخطيط للجوانب السلبية. ويشارك "بيتر جونز" برأيه في تلك العملية فيقول:

إن استمرت العقبات في الحدوث، أتوقف وأتساءل: ما الذى أستطيع أن أتعلمه من تلك العقبة؟ ما الذى يجب أن أقوم به بطريقة مختلفة ليسير العمل؟ ثم أخلق تصوراً جديداً لكيفية سير العمل وأستمر في هذا السيناريو فى عقلى حتى أعلم أنه سيعمل. وإذا واجهتنى عقبة أو تحد آخر فإننى أعود ثانية إلى رؤيتى للتوجيه والتحفيز. وعلى الرغم من أن الأشياء قد لا تحدث دائماً كما خططت لها، فإننى دائماً ما أصل إلى هدفى فى النهاية.

## وضع وصفة النجاح موضع التنفيذ

عندما سألت السيد "ريتشارد برانسون" كيف قرر البدء فى مجموعة شركات "فيرجين أتلانتيك"، أعطانى مثلاً نموذجياً لعمل وصفة النجاح على أرض الواقع. ووفقاً لكلماته:

"لقد بدأت فى إنشاء شركة للخطوط الجوية لأننى كنت أسافر إلى جميع أنحاء العالم لزيارة الشركات - وكانت تجربة الطيران على خطوط الطيران الخاصة بأشخاص آخرين مريعة. فكرت أننى أستطيع القيام بذلك بطريقة أفضل. فى ذلك الوقت، لم تكن هناك ضيافة أثناء الطيران، كنت محظوظاً لأحصل على شيء يشبه الدجاج تضعه أمامى مضيضة لم تكن باسمه الوجه، وكانت المقاعد غير مريحة، وكان الطيران مجرد تجربة فظيعة". (الخطوة الأولى)

لذلك بدأ فى أن يسأل نفسه عن الشيء الناقص فى تلك التجربة ما نوع خطوط الطيران التى يفضل أن يسافر بها بطريقة مثالية. قال لنفسه: "كما تعلم، إننى أفضل إلى حد ما الحصول على جلسة تدليك. أفضل إلى حد ما ألا أكون ملتصقاً بمقعدى طوال الرحلة - أن أذهب إلى مقهى. أود فعلاً أن أحصل على خيارات للترفيه أكثر من مجرد مشاهدة فيلم واحد". (الخطوة الثانية)

من هذه البداية البسيطة من تلك الأفكار الثرية ولدت واحدة من أكبر خطوط الطيران وأكثرها نجاحاً فى العالم. ولكن قبل أن يقوم بأى عمل، تخيل كيف يمكن أن يسير العمل بكل تفاصيله. كما قال: "إننى أؤمن بشدة بتدوين كل شيء - أى كتابة قوائم طويلة تحتاج للتنفيذ. ولإنشاء خطوط الطيران كتبت صفحات من الأفكار. فأنا أساساً أحب ابتكار الأشياء. وإنشاء مشروع يشبه تقريباً رسم لوحة فنية. قد يبدو إلى حد ما مسبباً للصداع، ولكنك تحاول أن تبدع قطعة فنية". (الخطوة الثالثة)



## اختيار أدواتك لتحقيق الثروة

الجزء الأصعب في أي مشروع هو البدء به. فصناعة المليون الأول يحتاج لجهد أكثر من المليون الثاني.

"ريتشارد ديسموند"،  
ملياردير ناشر

بعد أن اتضح لك الآن تلك الوصفة المجربة للنجاح، حان الوقت لتحديد أدواتك الفريدة لتحقيق الثروة - خدمة محددة، أو منتج أو صناعة والتي ستضيف إليها قيمة وتستخدمها للحصول على المزيد من المال في حياتك أكثر من أي وقت مضى. إن كنت بالفعل في عمل تحبه، استخدم تلك الخطوات لتوضح ما تفعله. وإن كنت موظفاً، يمكنك إما أن تستخدمها في مشروع خاص بك في وقت فراغك، أو لتقييم إمكانية وظيفتك الحالية لتدر عليك مالا أكثر مما تحصل عليه الآن. إليك ثلاثة أشياء مهمة في اختيار ما ستفعله بعد ذلك لتبدأ في الحصول على المال:

### ١. اهتمام حقيقي

تذكر: الشغف مهم في أي عمل، ولكن لا يجب أن يكون شغفك متصلاً مباشرة بالعمل الذي تقوم به. وعلى الرغم من ذلك، فإن الاهتمام الحقيقي بهذا العمل أمر ضروري. كون أحد أصدقائك ثروة طائلة من العمل في ثلاثة قطاعات مختلفة: البترول، الترفيه، الصرف الصحي. وعلى الرغم من أنه لم يصف نفسه بأنه شغوف بهم جميعاً بنفس الدرجة، فإنه كان يمتلك اهتماماً حقيقياً بكل واحد من تلك القطاعات. ولكن ما كان مهتماً به للغاية هو فن وعلم إدارة أعمال ناجحة.

بمجرد أن كتب "ريتشارد برانسون" خطته لإنشاء شركة "فيرجين أتلانتيك"، بدأ في البحث عن المخاطر. فقد أخبرني قائلًا: "عليك أن تحمي نفسك من الجوانب السلبية. لذلك، فلأنني لم أكن أعلم شيئاً عن أعمال خطوط الطيران، قررت أنه إذا لم يستمتع الناس بالتجربة التي يحصلون عليها على متن طائرتي، فإنني لن أخاطر بمجموعة "فيرجين جروب" بأكملها من خلال الاستمرار بالعمل. وجدت أنه عندما تحمي نفسك من الاحتمالات السيئة، فدائماً تستحق أن تحاول أكثر مما هو ممكن". (الخطوة الرابعة)

وبمجرد أن أنهى كتابة خطته وقام بتقدير الجوانب السلبية، بدأ "برانسون" في العمل. فيقول: "لقد بدأت أحاول أن أرى إن كان ممكناً بالفعل أن أضع كل تلك الأفكار التي كنت أمتلكها موضع التنفيذ. وأتذكر فقط التقاطي لسماعة الهاتف والاتصال بشركة "بوينج" وسؤالهم: "هل لديكم طائرة من طراز ٧٤٧ مستعملة؟"، وهنا بدأ الأمر بالفعل". (الخطوة الخامسة)

عندما يتعلق الأمر بالمرونة، فإن السيد "ريتشارد برانسون" يعد نموذجاً يحتذى به. ويقول: "طالما قمت بكل شيء أستطيع القيام به لتجنب سير أي شيء بطريقة خاطئة، فلن أشعر بالسوء إن حدث ذلك. إن لم تنجح المجازفة، فأنا جيد في مواصلة الأمر. وهذا هو الدرس المستفاد: أن تضع الأمور نصب عينيك، وأعتقد أنه من المهم أن تكون قادراً على القيام بهذا. من المهم أن تكون إيجابياً، تتعلم من الأخطاء وتتعلم عندما تسوء الأحوال. وكنت فقط أنشط نفسي وأستمر في التقدم". (الخطوة السادسة)



وبالنسبة لي، فإنني أجد أن ربط شغفي بمساعدة الآخرين في أن يكونوا أكثر سعادة مع أنواع الأشياء الأخرى التي أهتم بها بشكل حقيقي، يمكنني من الحصول على المال بشكل ثابت من خلال تنوع كبير في مجهوداتي.

## ٢. سهولة البدء

على الرغم من وجود عدد غير متناه تقريباً من طرق الحصول على المال، فمن المهم تحديد ما يمكنك أن تفعله أكثر مما ستقوم به. وطالما أن الجزء الأصعب لأي مجازفة هو البدء بها، فإنه من البديهي أن تختار شيئاً يكون من السهل البدء به.

لذا لتبدأ، اختر منتجاً، أو خدمة أو عملاً يمكنك أن تنظمه وتبدأه في غضون شهر. هذا يعني أنه يجب أن تختار شيئاً لديك معرفة كافية به بالفعل، لذلك فإن منحني التعليم لن يكون شديد الانحدار. وبينما تطور ثقتك في إمكانياتك المتزايدة للحصول على المال، فإنك ستكون قادراً على الاضطلاع بمشروعات تحتوي على فجوة كبيرة بين البدء بها وبين تحقيق الثراء.

## ٣. التطور

كما درسنا، هناك طريقتان للحصول على المال. الأولى هي أن تتاجر بوقتك؛ والثانية هي أن تدعم مواردك. على الرغم من أن القول المأثور يقول: "إنك لن تصبح غنياً مطلقاً عندما تعمل لدى شخص آخر"، الحقيقة هي أنك لن تصبح غنياً على الإطلاق عندما تتاجر بوقتك مقابل المال. توجد ٢٤ ساعة فقط في اليوم، وحتى إذا كنت تقضي طوال اليوم في العمل فإنها تظل لعبة للحصول على مبلغ محدود.

العمل القابل للتطور هو العمل الذي تستطيع أن تحصل فيه على الكثير من المال دون العمل لساعات إضافية، سواء من خلال مضاعفة جهودك (اعفاءات، موظفون، إلخ) أو من خلال فرض رسوم على القيمة في مقابل الوقت المقرر لها.

التمرين التالي هو أحد أكثر التمارين إثارة التي يمكنك أن تقوم بها خلال هذا الكتاب، وبحلول الوقت الذي تقوم فيه بذلك، ستكون قد اخترت و/ أو اكتشفت ثانية الأداة التالية لثروتك! يمكنك أن تقوم بهذا التمرين بنفسك، ولكن تأكد من أن تأخذ بعض الوقت لتراجع إجاباتك مع الأعضاء المناسبين من فريق ثروتك...



## اختيار أدواتك لتحقيق الثروة

١. اكتب قائمة بكل شيء تم دفع مال لك في مقابله. لا تنظر إلى القائمة في الوقت الحالي قد تندesh مما تكتشفه.

أمثلة:

رعاية الأطفال

المبيعات

خدمة العملاء

الاستثمار

الكتابة

٢. الآن، أضف أي شيء إلى قائمتك كنت قد فكرت في القيام به و/ أو دائما تريد القيام به.

أمثلة:

تأليف الكتب

العمل بدار لرعاية المسنين

طيار استعراضى

مستثمر في العقارات

٣. بعد ذلك، اشطب أي شيء في القائمة لا تجد أنك مهتم بقضاء العام القادم من حياتك في التركيز عليه. (هذا يختلف عن "ما تحب كثيرا أن تقوم به" - إنها مجرد طريقة لضمان أنك تعد نفسك للفوز)

٤. من بين الأشياء الموجودة في قائمتك، ضع علامة أمام ما تجد أنه سيكون من السهل بالنسبة لك البدء فيه خلال الشهر القادم.

٥. أخيراً، ضع علامة أمام أكثر الأفكار سهولة بمعنى آخر! تلك التي تستطيع أن تأخذ منها بسهولة أقل مما تضيف إليها. (إذا لم تكن متأكداً كيف ستستطيع القيام بذلك، اطلب من شخص ما من فريق ثروتك أن يساعدك في ذلك).

بالنسبة لمعظم الأشخاص، من الواضح بسهولة الآن أي من تلك الأشياء في القائمة سيكون الأداة المثلى للبدء به. وإذا ما زلت غير متأكد، راجع الخطوات الثانية أو الثالثة وقم ببحث إضافي حتى يصبح الاختيار الأمثل أكثر وضوحاً بالنسبة لك.

خذ وقتك في هذا التمرين. عندما تجد نفسك متحمساً بشدة لفكرتك التي لا تستطيع أن تنتظر لتتقدم بها، فإنك ستكون مستعداً لتأخذ الخطوة التالية...



## الأسئلة المتكررة حول فصل "وصفة مجربة للنجاح"

س: إننى مرتبك! يبدو لى أنه توجد ملايين الأشياء التى أستطيع القيام بها. كيف أختار شيئاً واحداً فقط؟

أحد الأسباب الشائعة التى تجعل الناس يقعون فى مشكلة بسبب الاختيار هو أنهم يخشون الوقوع فى الخطأ. ولكن هذا تفكير رجعى. يمكنك أن تتعلم فقط من خلال ارتكاب الأخطاء، ومن خلال التعليم فقط تستطيع أن تنجح. السر هو أن تستمر فى تقييم الجوانب السلبية المحتملة؛ لذا فإنك لن تتقدم دون وجود خطة لما ستقوم به إن لم تنجح.

على أية حال، إن شعرت بالفعل أنك تستطيع القيام بملايين الأشياء، فابتهج. فإن الفكرة التالية يمكن أن تكون ببساطة الفكرة الأولى من بين تلك الأفكار العديدة.

إليك بعض الأسئلة الإضافية لتساعدك فى اتخاذ قرارك:

- ما الذى تفضل أن يقوم به المال؟
- أى الأشياء فى قائمتك تشعر أنك شغوف بها أكثر؟
- ما الأفكار الأولى، أو الثانية أو الثالثة التى تمنحك أفضل وأقوى شعور؟

س: كيف يمكننى تطبيق تلك الوصفة إذا كنت أريد أن أظل موظفاً؟

هناك طريقتان أساسيتان للحصول على المزيد من المال وأنت موظف. الأولى هى أن تبحث باستمرار عن طرق تجعل بها نفسك أكثر قيمة بالنسبة لشركتك. ويمكنك أن تقوم بذلك من خلال توليد المزيد من الدخل و/أو إيجاد طرق لتوفير وقت ومال الشركة.

المهارة الثانية هى أن تتأكد أن شركتك تهتم بك. دعهم يعرفوا ما قمت به، ما الفرق الذى أحدثته واطلب ما تريد. هذا ما يسميه أحد كتب إدارة الأعمال الشهيرة "فن التزمير ببوقك دون أن تنفخ فيه".

إذا كانت شركتك مهتمة بما تقوم به لهم ولكنها ظلت غير راغبة فى مكافأتك بطريقة مناسبة، قد يكون ذلك الوقت المناسب للرحيل. وقد تفاجأ عندما تكتشف كيف ازدادت قيمتك فى سوق العمل بشكل ملحوظ.



## الفصل العاشر

# أبسط خطة عمل في العالم



## أبسط خطة عمل فى العالم

قس مرتين واقطع مرة واحدة.  
مثل قديم

لقد بدأ جميع الفنانون المبدعون إبداعاتهم من خلال وضع نماذج لأعمالهم بطريقة ما قبل خلقها فى العالم.

فالرسامون يرسمون المسودات؛

والمهندسون المعماريون يصنعون نماذج

على الكمبيوتر أو نماذج كرتونية لبناياتهم. وبيتكر مخرجو الأفلام مشاهد تلخص كل مرحلة من أفلامهم، لقطة بلقطة، وبعض الأغنيات الرائعة فى التاريخ خرجت للنور كمجموعة من الأغاني المكتوبة على منديل، أو ممسحة أو قطعة بالية من الورق.

تسمح تلك النماذج والمجسمات للفنانين أن يشاهدوا رؤيتهم بشكل أكثر وضوحاً قبل أن يزيدوا من الجهد لتحويل رؤيتهم إلى حقيقة. وهذا يسهل عليهم كثيراً أن يلاحظوا ما هو موجود بالفعل، والأكثر أهمية، الشيء الذى لا يزال مفقوداً.

إلا أننى عندما تحدثت فى البداية إلى بعض الأشخاص عن خطط العمل، فإنهم أداروا أعينهم وأبعدوا سواعدهم كما لو كنت أطلب منهم أن يحفروا مرحاضاً فى وسط مستنقع. ولكن خطة العمل ليست عملاً شاقاً وليست نقشاً على الحجر إنها مخطط لشركة ناجحة، يتم تصميمها لتتكيف باستمرار مع تغير الأشياء والمعلومات الجديدة التى تصبح متاحة.

وفى الحقيقة، فإن إنشاء خطة عمل لا يتعلق كثيراً بما تكتبه، ولكن يتعلق بالأحرى بالتفكير المتطور أثناء عملية كتابته. والمقصود هنا التغيرات الواضحة التى تقوم بها فى تفكيرك وفى النهاية يكون قدرك مثيراً ورائعاً. ومن خلال عملية تخيل تفاصيل ما سيكون عليه الأمر عندما ينجح العمل بوضوح، فإن عقلك يمتد إلى ما بعد حدودك المألوفة ويزداد شعورك بالكفاءة.

ويعتقد بعض الناس أن شيئاً سحرياً سيحدث عندما تضع خطة عمل وتلتزم بتنفيذها. ولكن حتى قبل أن تقوم بأى عمل، غالباً ما تبدأ الأحداث فى التحول لصالحك كنتيجة طبيعية لالتزامك.

ووفقاً لما قاله متسلق جبال الهيمالايا الاسكتلندى "دبليو. إتش. موراي":

إلى أن يلتزم المرء بشيء معين، يكون هناك تردد، وتكون فرصة التراجع بعد ذلك دائماً عديمة التأثير. وبدراسة كل الأعمال للبدء والإبداع، توجد حقيقة أولية واحدة، وإهمالها سبب فى قتل عدد غير نهائى من الأفكار والخطط الرائعة؛ تلك هى اللحظة التى يلتزم فيها الشخص. ثم يبدأ تدبير الخالق أيضاً.

وكل الأشياء تحدث لتدعم تلك الأمور التى لم تكن لتحدث مطلقاً. وهناك سيل كامل من الأحداث التى تنتج من القرار الذى يبرز فى صالح الشخص ويتمثل فى الاجتماعات غير المتوقعة والمساعدة المادية التى لم يكن ليحلم بها هذا الشخص. لقد تعلمت أن أحترم المقولة التالية لجوته:

"مهما كان ما تستطيع أو تحلم بالقيام به، ابدأه على الفور.  
فالجرأة تحمل فى طياتها العبقرية والقوة والسحر".

ووضع خطة عمل من الممكن أن يظهر أفضل وأسوأ ما فىك. فى بعض الأحيان قد تظهر إيجابيتك، وحماسك، ومواهبك الخاصة بالتفكير الخلاق وحل المشاكل. وفى أوقات أخرى قد يظهر الخوف، والتردد، وعندما يكون العمل مع فريق، تنتج اختلافات كثيرة فى رأى. ولكنها عملية رائعة، وطبقاً لتجربتي فهى تجربة مفيدة دائماً.



يمكننى أن أتمادى فى القول بأن تطوير خطة وتنفيذ تلك الخطة فيما بعد غالباً ما يكون هو الفارق بين "الفكرة الجيدة" ورحلة تغيير الحياة.

### وضع خطتك

لكى تضع خطة بسيطة وفى نفس الوقت قوية لمنتجك أو خدمتك، سيكون من المفيد أن تستخدم الأسئلة التالية.

الأسئلة مقسمة إلى خمس فئات رئيسية:

١. الغرض، والقيم، والرؤية
٢. الواقع الحالى
٣. النتائج على مدار عام كامل
٤. الخطط
٥. الإجراءات

وبمجرد انتهائك من الإجابة على تلك الأسئلة، ستكون مستعداً لوضع خطة عمل بسيطة لمغامرتك الخاصة، وقد زودتك بنموذج لوضع خطتك فى نهاية هذا الفصل، إلى جانب نموذج من الخطة الحالية لشركة التدريب الخاصة بى. وإذا كان مشروعك موجوداً بالفعل، فإنها ستساعدك فى توضيح سبب وجودك فى هذا العمل وما الذى تحتاج إليه لتصبح و/أو تظل مربحاً. وإذا كنت تبدأ مشروعاً جديداً، فإن إجاباتك ستضع أسس النجاح فى كل من الحاضر والمستقبل.

لا تستهين بقوة الأسئلة الموجودة فى هذا الكتاب.  
فإنها سهلة التصميم.

الفشل فى التخطيط هو  
تخطيط للفشل.

"روبرت تشولر"،  
رجل دين



عندما تعرف بالضبط ما تريد أن تؤسسه، وما يقوم به الآخرون في سوق العمل، والعقبات التي قد تواجهها، والموارد التي ستستغلها للتغلب على تلك العقبات، والأرقام المالية ذات الصلة، فستصبح أنت ومشروعك مستعدين لما ينتظركما في عالم الواقع.

ليست جميع الأسئلة التي أنت بصدد قراءتها ذات صلة مباشرة بالمكان الذي توجد فيه الآن، ولكن كلما زاد عدد ما تجيب عنه منها، زادت فرص نجاحك...

### ١. الغرض، والقيم، والرؤية

ما طبيعة مشروعك؟ اشرح فكرة مشروعك في ٥٠٠ كلمة أو أقل.

كيف يسير ذلك؟

اشرح مشروعك لطفل عمره خمس سنوات.

من عملاؤك؟



واليك ٢٨ سؤالاً إضافياً تعلمتها من العمل مع أصحاب التفكير الثرى في العمل، والتي قد تجدها مفيدة في توضيح غرضك، وقيمك، ورؤيتك:

- ما الذى تود أن تحتفل به فى نفس هذا الوقت من العام القادم؟
- ما الذى يجعل مشروعك ناجحاً فى الوقت الحالى؟
- ما الذى سيجعله ناجحاً عبر الوقت؟
- ما الذى ستكون شركتك مشهورة به؟
- ما دورك وكيف ستقضى وقتك؟
- هل شركتك محلية، أم إقليمية، أم دولية؟
- أين عملاؤك؟
- من عملاؤك؟
- من الذى تستطيع أن تشاركه؟
- من هم مستشاروك؟
- متى سيصبح المشروع سارياً؟
- أين سيكون موقع مشروعك؟
- لماذا تنشئ هذا المشروع؟
- ما الذى سيدفع عملاءك لشراء منتجاتك أو خدماتك؟
- كيف سيتم تمويل مشروعك؟
- ما الذى سيدفع الناس لاستثمار أموالهم فى مشروعك؟
- كيف سيعرف مشروعك النجاح؟

ما الهدف الأسمى من هذا المشروع؟

كيف سيبدو النجاح الحقيقى للمشروع؟

لماذا تقوم بهذا العمل؟

كيف ستعرف عندما تنتهى من هذا العمل؟



## ٢. الواقع الحالي

كما أن وضوح الغرض، والقيم، والرؤية مهم، فإن الوعي بما سيحدث فعلاً في مشروعك في الوقت الحالي أكثر أهمية. بينما تتقدم خلال تلك الأسئلة، تأكد من تجنب الإغراء بأن تجعل الأشياء أفضل أو أسوأ مما هي عليه بالفعل...

طبقاً لرؤيتي، هذا ما يحدث في الوقت الحالي:

ما فعلته حتى هذه اللحظة لتستمر الأشياء:

منافسون يتضمنون:

- كيف تود أن تتفاعل مع موظفيك، ومموليك، وعملائك؟
- صف أكثر السمات المميزة لمنتجك أو خدمتك.
- صف ما لا يستطيع منتجك / خدمتك تقديمه.
- صف سمات عملائك المميزين.
- صف سمات الأشخاص الذين سيكون من الأفضل عدم خدمتهم.
- صف سمات المشروعات التي تفضلها وتتمنى أن تحاكيها.
- صف سمات المشروعات التي لا تتمنى أن تحاكيها.
- ما قيمى الجوهرية؟ أى من تلك القيم أكثر صلة بمشروعى؟
- ما نقاط قوتى الرئيسية؟ أى من تلك النقاط أكثر صلة بمشروعى؟
- إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل مشروعك في غضون خمس سنوات؟
- إذا سار كل شيء على ما يرام، كيف سيكون شكل حياتك في غضون خمس سنوات؟



هل هذا المشروع ناجح مالياً في صورته الحالية؟ لماذا؟ ولم لا يكون كذلك؟

إن لم يكن ناجحاً، كم سيطول الوقت قبل أن نبدأ في الحصول على المال؟  
(تذكر، اعتمد في إجاباتك على حقائق، وليس آمال أو مخاوف).

ما هو "معدل الوقود" (النفقات الشهرية)؟ كم من الوقت نستطيع أن نظل معتمدين على معدل الوقود الحالي قبل أن ينفد رأسمالنا؟

أي من موظفينا يفتح دخلاً أكبر مما يحصل عليه؟

### ٣. النتائج

النتيجة بالنسبة لرؤيتك تشبه علامة الطريق بالنسبة للطريق السريع – إنها العلامات والمعالم التي تجعلك تعلم كيف تتقدم رحلتك...

في نهاية العام، كيف ستحدد "النجاح" وفقاً لمشروعك؟

تخيل أنه في خلال عام من اليوم سيكون أفضل عام لك على الإطلاق...  
ما الذي حققته؟ ما هو "الواقع الحالي" الجديد بالنسبة لك؟

ما هي النتائج بعيدة المدى لمشروعك؟



ما هي النتائج على المدى المتوسط؟

---

---

---

---

---

---

ما هي النتائج على مدى عام؟

---

---

---

---

---

---

#### ٤. الخطط

إن خططك هي الأفكار التي تشتمل على الصورة الكاملة حول كيفية تحقيقك لنتائج على مدى عام وتحقيق رؤيتك للنجاح. وبينما تجيب على هذه الأسئلة، ستجد أن مستوى التجديد والتفصيل مثالي لك ولشركتك...

كيف سنحقق نتائجنا لهذا العام؟

---

---

---

---

---

---

لدفع المشروع للأمام، أنوى شخصياً أن:

---

---

---

---

---

---

ما العوائق الكبيرة بالنسبة لنا وكيف سنتغلب عليها؟

---

---

---

---

---

---



كيف تدير المنافسة؟

---



---



---



---



---



---



---



---

ما الشيء الناقص؟ أين يمكننا أن نضيف المزيد من القيمة؟

---



---



---



---



---



---



---



---

كيف نصل إلى جمهورنا المنشود ( من خلال أى من الوسائل / الطرق )؟

---



---



---



---



---



---



---



---

لماذا يشتري العملاء ما نبيعه؟

---



---



---



---



---



---



---



---

سنسوق لعملائنا المثاليين من خلال...

---



---



---



---



---



---



---



---

سأستخدم فريق ثروتي ليساعدني في...

---



---



---



---



---



---



---



---



## ٥. الإجراءات

إليك الأسئلة التي تعلمت أن أستخدمها لأتوصل إلى أكثر الإجراءات فائدة والتي يمكن أن أحصل عليها من عملي بناء على قاعدة مستمرة.

ما هي الإجراءات الموجودة في قائمة مهامك في الوقت الحالي؟ من بين هذه الإجراءات، ما هي نسبة العشرين بالمائة التي ستصنع فارق الثمانين بالمائة؟ (أنظر مبدأ باريتو في الفصل الثاني عشر).

ما الذي كنت تأجله / لا تمنحه الأفضلية والذي قد يحقق اختلافاً واضحاً في مشروعك؟

إن كان لديك جميع الموظفين الذين تريدهم، ما الإجراءات التي ستجعلهم يقومون بها لمصلحتك؟

اكتب قائمة تتكون من ١٠٠ إجراء على الأقل يمكنك أن تقوم بها طيلة التسعين يوماً القادمة لتتقدم في عملك. وهذا يتطلب القيام بأكثر من إجراء يومياً:

## النتائج الرئيسية:

## الإجراءات المائة

✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء
	٢٧		٢٥		١٢		١
	٢٨		٢٦		١٤		٢
	٢٩		٢٧		١٥		٣
	٤٠		٢٨		١٦		٤
	٤١		٢٩		١٧		٥
	٤٢		٣٠		١٨		٦
	٤٣		٣١		١٩		٧
	٤٤		٣٢		٢٠		٨
	٤٥		٣٣		٢١		٩
	٤٦		٣٤		٢٢		١٠
	٤٧		٣٥		٢٣		١١
	٤٨		٣٦		٢٤		١٢



✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء	✓	الإجراء
		٨٨		٧٥		٦٢		٤٩	
		٨٩		٧٦		٦٣		٥٠	
		٩٠		٧٧		٦٤		٥١	
		٩١		٧٨		٦٥		٥٢	
		٩٢		٧٩		٦٦		٥٣	
		٩٣		٨٠		٦٧		٥٤	
		٩٤		٨١		٦٨		٥٥	
		٩٥		٨٢		٦٩		٥٦	
		٩٦		٨٣		٧٠		٥٧	
		٩٧		٨٤		٧١		٥٨	
		٩٨		٨٥		٧٢		٥٩	
		٩٩		٨٦		٧٣		٦٠	
		١٠٠		٨٧		٧٤		٦١	

الآن، املاً استمارة خطة العمل في الصفحات التالية. إذا كنت تحب الحصول على نسخة بالحجم الطبيعي، أرسل رسالة إلكترونية فارغة إلى: [simplestbizplan@paulmckenna.com](mailto:simplestbizplan@paulmckenna.com)

اسم الشركة:

الغرض:

لماذا تقوم بهذا المشروع؟ ما القيمة التي تريد أن تضيفها للعالم؟

القيم:

ما قيمك الرئيسية؟ ما الذي تريد أن يضطلع به مشروعك؟ ما المبادئ التي تريد أن يقوم عليها مشروعك؟

الرؤية:

ارسم صورة لفضية توضح المكان الذي سيكون فيه مشروعك عندما ينمو تماماً. حفز نفسك!



**الواقع الحالي:**

أين أنت الآن بالنسبة لرؤيتك، عملياً ومالياً؟ تذكر أن تلتزم بالحقائق وتجدد هذا الالتزام باستمرار.

---



---



---



---

**النتائج الرئيسية:**

ما الصورة التي تود أن يكون عليها مشروعك في خلال عام؟ ثلاثة أعوام؟ خمسة أعوام؟ ما هي أكثر النتائج أهمية التي تعمل لتحقيقها في الوقت الحالي؟

---



---



---



---

**الخطط الأساسية:**

كيف ستصل إلى هدفك؟ لست مضطراً لأن تصبح أكثر تحديداً هنا فالخطوط العامة هنا لا بأس بها!

---



---



---



---

**الإجراءات لعدد معين من الأيام القادمة:**

ما الإجراء التالي؟ ماذا بعده؟ وماذا بعد ذلك؟

---



---



---



---

**خطة مشروع قيد التنفيذ**

في الصفحتين التاليتين، يمكنك أن ترى مثلاً لخطة العمل الحالية لشركة التدريب الخاصة بي. ونحن نقوم بتجديدها مرة على الأقل كل ثلاثة شهور لننظر بعين الاعتبار إلى أية تغييرات في موظفينا، وأهدافنا، والنتائج التي نقدمها للعالم.

الأشياء الوحيدة التي لا تتغير هي غرضنا وقيمنا - فذلك هي حجر الأساس التي تم بناء الشركة عليه. وتعد الرؤية أكبر قليلاً مما كانت عليه عندما بدأت في عام ١٩٩٣، ولكنها لم تتغير بشكل ملحوظ حتى الوقت الحالي.

ومن المهم أن تدرك أن هذه ليست هي الطريقة الوحيدة للقيام بذلك، ولا ادعى أن قيمنا هي القيم الفضلى التي يجب امتلاكها. فالإجابة عن الأسئلة الواردة في هذا الفصل ووضع هذه الخطة هي ببساطة أكثر الطرق نفعاً والتي توصلت إليها شخصياً لأستمر في متابعة ما هو مهم في عملي والتأكد من أن أعمالي مرتبة دائماً طبقاً لغرضنا، وقيمنا، ورؤيتنا.



## اسم الشركة ، بول ماكينا للتدريب

## الغرض :

تقديم التدريب على التنمية الذاتية المثلى باستخدام تقنية نفسية رائدة وفي نفس الوقت الحصول على الكثير من المال والحصول على المتعة بقدر الإمكان.

## القيم :

التميز، الأمانة، الطموح، النزاهة، اتخاذ القرار المدروس، المتعة، الترفيه، الحماس، الإبداع، التغيير، التركيز على الناس، التواصل، الخدمة، القيمة، والقيام بأدوار جيدة لأشخاص عظماء.

## الرؤية :

نحن منظمة دولية مرموقة ومعروفة، نخدم مئات الآلاف من الأشخاص بأقوى وأحدث الأساليب الخاصة بتغيير الحياة ودعمها. ونحن كل يوم، نساعد الكثير من الأشخاص ليصبحوا أكثر إيجابية ويخلقوا تغييرات تدوم لفترات طويلة في أنفسهم وفي العالم. ونحن نقوم بذلك بشكل أسرع، وبطريقة أسهل ذات تأثير كبير أكثر من أي شخص قام به من قبل.

## الواقع الحالي :

نحن نمتلك مشروعاً مستقراً ومستمراً تتم إدارته بانتظام ويجلب أرباحاً مستمرة مع وضع مالي جيد. ونحن واحدة من أكبر شركات التدريب على التنمية الذاتية في بريطانيا ومسؤولون عن تدريب عشرات الآلاف من الأشخاص كل عام. كما أننا نمتلك برنامجاً ثابتاً ساري المفعول: أشخاص جيدون، سياسات قوية، خطة عمل تحتوى على مراجعات منتظمة للتنبؤ والإدارة، وفريق نشط يعرفون أهدافهم وأهداف الشركة، وخطة قوية للاستثمار وتأسيس مشروعات تطويرية.

التحديات الحالية: تغيير الموظفين باستمرار، لازالت العلامة التجارية تحمل اسم بول، وكذلك المنتج الرئيسي. ولأن نجاحنا يعتمد على ما يقوم به بول كل يوم، فعليه أن يستمر في توضيح العمل ليستمر في الحصول على المال. هذا يعنى أن العمل يحتوى على حساسية مدمجة وبالتالي يمكن أن يعتبر ضعيفاً وكذلك قوياً.

## النتائج الرئيسية

## هذا العام :

١. سنقوم بمراجعة مالية لاستثمارات العام الماضى: المبيعات الزائدة وخفض التكاليف غير المباشرة وبالتالي تحقيق ربحية زيادة.
٢. سنستفيد من القوة العاملة الأفضل تحفيزاً وتدريباً - المزيد من المتعة، المزيد من الالتزام، القليل من التقلبات (قليلة بالفعل).
٣. سنحصل على بنية تحتية أفضل من تكنولوجيا المعلومات وإمكانيات مواقع شبكة الإنترنت - مبيعات أسرع وأكثر ربحاً.
٤. أنظمة رائدة من التكنولوجيا وإدارة قواعد البيانات لجعل الحجز أسرع والمبيعات أيسر.
٥. التطوير في مناطق جديدة (أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية).



## الخطط الأساسية

١. تطبيق خطة عمل على مدى ثلاثة أعوام:

العام الأول - التركيز على توليد الربح، بما في ذلك زيادة أسعار التذاكر والأنشطة الأخرى التي تركز على زيادة الدخل.

العام الثاني - البدء في إعادة استثمار بعض البرامج في العمل لدعم زيادة البنية التحتية: الأفراد، الإجراءات، تكنولوجيا المعلومات، الأموال النقدية.

العام الثالث - جمع عائد الربح الثابت من العام الأول وعائد برنامج استثمار العام الثاني. العودة للبداية

٢. وضع خطة قوية لدعم النتائج السنوية، ثم استعراضها.

٣. الاستمرار في بناء فريق أقوى وأفضل لدعم ومساندة متطلبات المشروع الجديد وزيادة العمل.

## خطة عمل للشهر القادم:

١. مقابلة الموظفين الرئيسيين لمناقشة التفاصيل الحالية.

٢. تحديث المعلومات في موقع الشركة الإلكتروني، [www.paulmckenna.com](http://www.paulmckenna.com)

٣. مناقشة خطة الشركة والحصول على مراجعة إدارية بعد العام الأول لهذا القسم الجديد.

## الأسئلة المتكررة حول فصل "أبسط خطة عمل في العالم"

س: لدى خطة عمل بالفعل. هل أستطيع أن أنطلق؟

بالطبع تستطيع، ولكنك قد تخطئ. حتى إن كانت لديك خطة عمل ناجحة فعلاً بالنسبة لك، فإن أي معلومات إضافية تكتشفها من خلال إجابتك على الأسئلة الموجودة في هذا الفصل ستزيد من وضوح رؤيتك بالنسبة لما تقوم به وطريقة قيامك به. وعندما يتعلق الأمر بالتغلب على العقبات وزيادة الربحية، فإن وضوح الرؤية يمثل قوة في ذلك الوقت!

س: لا أريد حقاً أن أبدأ مشروعاً جديداً أريد فقط أن أحصل على المزيد من المال في وظيفتي الحالية. كيف يمكن أن تكون كل تلك الأسئلة مفيدة لي؟

ستندهش مدى ما ستتعلمه إذا أجبت على الأسئلة كما لو كان العمل الذي تعمل له هو عملك الخاص. ستبدأ في رؤية الفرص المتاحة لك لتضيف قيمة داخل شركتك الحالية، وهو الأمر الذي سيمنحك بالتالي الدعم الذي تحتاج إليه لتحسن موقفك الحالي وتحصل على المزيد من المال في المقابل.



س: هل يجب أن أكمل خطة عملي قبل أن أقرأ بقية الكتاب؟

كلا، ولكن لماذا لا تفعل ذلك؟ الإجابة على كل سؤال في هذا الفصل يمكن أن تستغرق أقل من ساعة، وستحفز المزيد من وضوح الغرض والفكر الخلاق الذي سيجعلك تتساءل حتى عن سبب تفكيرك في تأجيل ذلك. إذا كنت تشعر أن الأمر ما هو إلا "مزيد من المشاكل"، قد تندهش عندما تجد أن ما يوقفك هو مخاوفك مما أنت قادر عليه بالفعل. خذ وقتك الآن لتكتب قائمة تحتوي على أي معتقدات تحملها تجاه العمل أو تجاه نفسك والتي من شأنها أن تعيقك كرجل أعمال. إليك بعض الأمثلة الواقعية:

إن الأمر بأكمله ضخمة للغاية - وأنا بدأت للتو فقط.  
أنا لست ذكياً بما يكفي للإجابة على تلك الأسئلة.  
إذا كتبت خطة العمل الآن، فإنني سأكون مضطراً لتطبيقها.

بمجرد أن تصبح صافي العقل حول ما تقوله لتوقف نفسك، أخفض ببساطة حجم تلك الأصوات الداخلية وابدأ في الإجابة عن السؤال الأول. وعند انتهائك من الإجابة على خمسة أسئلة على الأقل، فمن المحتمل أن تخمد تلك الأصوات نفسها في داخل عقلك، وستكون على الطريق الصحيح لوضع خطتك.

## الفصل الحادي عشر

# المهارات الثلاث التي تقود إلى جنى الثروات



## المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات

فى أواخر الثمانينيات من القرن العشرين، كنت أعمل فى تشغيل أغنيات برايت يومى فى إذاعة "كابيتال" فى لندن وأيضاً إحصائى تنويم مغناطيسى على المسرح فى بعض الحانات والنوادر ليلاً. وعلى الرغم من أن عروضى كانت مشهورة، فإننى لم أكن أستطيع تحمل التكلفة لأحجز لنفسى فى مسرح مناسب. بدأت أسأل نفسى بعض أسئلة توليد الثروة الموجودة فى فصل "أبسط خطة عمل"، وطرأت لى فكرة كانت إذاعة "كابيتال" تمتلك واحداً من المسارح رفيعة المستوى فى لندن. هل كان من الممكن أن نعقد صفقة؟

وبعد مراجعة الخيارات المتاحة أمامى، قررت أن أقوم بطلب غريب من رئيسى، "ريتشارد بارك"، فقد كنت سأطلب منه أن يرفض حوالى ٢٠٠٠٠٠ جنيه قيمة إعلانات المحطة مقابل ثمن تأجير المسرح ليساعدنى فى ملء المسرح للقيام بالعرض. وعلمت أنه مع تلك القيمة المضافة، فإن البنك سيرغب فى كسب غالبية التكاليف فى صورة قرض مضمون.

وعلى الرغم من استعداداتى، كنت مقتنعاً أنه سيرفض طلبى. فإننى لم أكن أطلب منه أن يخاطر فقط بماله ولكن أيضاً بسمعة المحطة الإذاعية. وعندما أعلنت الأمر، تراجع "ريتشارد" فى جلسته، وبدأ فى تفكير عميق. وفى النهاية، نظر إلى مباشرة وقال لى كلمتين لن أنساهما مطلقاً:

سوف أدعمك!

وفى النهاية، فإن كل النجاح فى العمل يدفع الآخرين ليقولوا لك نفس هاتين الكلمتين بالنسبة لعملك، أو خدمتك، أو منتجك.

فكر فى الأمر بهذه الطريقة:

كل سياسى يحتاج لأشخاص يصوتون لأجله. كل أصحاب المتاجر يحتاجون لأشخاص ليشتروا منهم. كل ممثل يحتاج إلى مخرج ليستأجره وكل منتج أفلام يحتاج لجمهور يختارون أن يشاهدوا أفلامهم فى دور السينما. وفى كل حالة، فإن نجاح أو فشل أى مشروع هو نتيجة لتقرير أشخاص آخرين أن يدعموك، أو يدعموا خدمتك أو منتجك.

ولكن هؤلاء الأشخاص سيدعمونك إذا قمت أولاً بثلاثة أشياء:

١. جعلتهم يعرفوا من أنت.
٢. أخبرتهم بقصة ما تريد تقديمه.
٣. أقنعتهم بأن مشروعك يستحق الرعاية.

فى هذا الفصل، سأصطحبك خلال جوهر كل من تلك المهارات الثلاث. وبالطبع، قد تعتاد عليها بشكل أفضل من خلال أسمائها "الأخرى" - الاتصال، والتسويق والمبيعات.



## ١. تكوين شبكات عمل - أن تجعل الناس يعرفوا من أنت

في أواخر الستينيات من القرن العشرين، قرر عالم نفساني يدعى "ستانلي ميلجرام" أن يجري تجربة مثيرة حول الاتصال بين الناس، وهي معروفة أيضاً باسم "شبكات العمل". وتم إعطاء مائة وستين شخصاً من أهل نبراسكا بعض الطرود الخاصة مع تعليمات لتسليمها باليد لأحد سماسرة البورصة الذي يعيش في ماساشوستس. وعندما اقتفى "ميلجرام" الطريق الذي أخذته الطرود لتصل إلى وجهتها، وجد أن الخطوات التي أخذتها الطرود لتصل إلى السمسار كانت تتراوح بين خمس أو ست خطوات. هذا هو أصل عبارة "ست درجات من الافتراق".

كانت نتائج هذه التجربة رائعة. وفي الوقت الحالي أنت لا تبعد أكثر من ست خطوات عن أي شخص في هذا الكوكب، بدءاً من المزارع في جنوب أفريقيا إلى أشهر نجم أفلام في العالم وصولاً إلى ملكة إنجلترا. ومقدار سهولة القيام بتلك الخطوات الخمس أو الست يعتمد بدرجة كبيرة على جودة الاتصال - الأشخاص الذين تعرفهم ومدى علاقتك بهم. وإليك طريقة بسيطة للتفكير في ذلك...

## كم عدد الأشخاص الموجودين في "نادي مشجعيك"؟

على الرغم من أن هذا قد يبدو مفهوماً غريباً؛ فإنك إذا كنت تقوم بمجهود ضخم، أو كنت بارعاً فيما تقوم به، أو تسلم ما وعدت به في المواعيد المحددة أو ترتقي بالأشخاص من حولك، فإنك ستحصل على نادي مشجعين. ويتكون نادي مشجعيك من أي شخص معجب بك أو بما تفعله، ومن المحتمل أن يكون راغباً في مساعدتك إذا سنحت الفرصة.

وهذا التمرين سيساعدك على التعرف على من هم في "نادي مشجعيك" في الوقت الحالي وسيجعلك تركز تفكيرك حيث يمكنك أن تجد المزيد من الأشخاص لينضموا إليك...



## إنشاء نادى مشجعيك

١. ارسم جدولاً على قطعة من الورق، قسم الجدول إلى ثلاثة أعمدة.
٢. اكتب على رأس كل عمود كما هو موضح بالأسفل. يمكنك أن تكيف رؤوس الأعمدة لتلاءم مهنتك:

من يعرفون من أنا	من جربوا عملى	نادى المشجعين

٣. املأ أعمدتك بأفضل ما تستطيع. يمكنك أن تضع أسماء أفراد أو مجموعات على سبيل المثال، توجد صديقة لى تمتلك مطعمًا وهى طاهية رائعة. وقد أدركت أنه على الرغم من أن معظم الأشخاص الذين يتذوقون طعامها تقريباً أصبحوا ما أسماهم مستشار الإدارة "كين بلانكارد" مشجعين متحمسين، إلا أن العديد من الأشخاص لم يسمعوا بها أو بمطعمها. عملت مع نادى مشجعيها وفريق ثروتها لتنشر الخبر، وفى خلال ستة أشهر لم أكن أستطيع أن أحصل على طاولة دون حجز مسبقاً.
٤. تتحرك الأفكار المبدعة لمساعدة الناس من عمود للعمود التالى. على سبيل المثال، إذا أردت أن يكون هناك العديد من الأشخاص الذين يجربون عملك، قد تجد طرقاً لتوزيع عينات مجانية، أو الذهاب إلى مجموعة أو منظمة وتعرض عليها اتفاقاً خاصاً بأعضائها. إذا كنت تعمل فى مكتب وتريد أن تحول الأشخاص الذين جربوا عملك (مثل مديرك وزملائك) إلى أعضاء فى نادى مشجعيك، قد تكتشف طرقاً لإضافة المزيد من القيمة والقيام بأشياء فوق وأعلى من وظيفتك.

٥. تصرف طبقاً لأفكارك المثلى. كلما زاد عدد الأعمال التى تقوم بها، نمت اتصالاتك بسرعة وبدأ عدد أعضاء نادى مشجعيك فى التجمع.

تذكر: أعضاء نادى مشجعيك هم فقط من سيرغبون أساساً فى دعمك وأنت تبدأ رحلتك فى طريق تحقيق الثراء.



## ٢. التسويق - أن تخبرهم بما تستطيع أن تقدمه

إنك تقنع الناس اعتماداً على العاطفة، لذلك يجب أن تمتلك منتجاً أو خدمة تشعر أنك تتجذب إليها عاطفياً، ومن ثم يمكنك أن تخبرهم قصصاً عنها من شأنها أن تحفزهم.

السيدة "أنيتا روديك"،  
مؤسسة متاجر "ذا بودى شوب"

كل منا ينشغل بالاتصال كل يوم فى بعض المجالات من حياتنا. والتسويق ببساطة هو القيام بتوصيل قصة منتجك أو خدمتك (وتذكر: إذا كنت موظفاً فإن المنتج أو الخدمة قد يكون شخصك) للعديد من المشترين المحتملين بقدر المستطاع وبنفس القدر من الطاقة والتركيز الذين تبرع فيهما.

وليس ما أقترحه ذا علاقة بهذا النوع من التفاخر والتباهى الذى يربط معظمنا بينه وبين موظفى المبيعات المتسلطين، ولكن أن تكون بدلاً من ذلك متصلاً بالآخرين بشكل حماسى.

ويبدو أن الأشخاص الذين يترددون فى التواصل مع الآخرين حول منتجاتهم أو خدماتهم يمتلكون إيماناً شديداً فى قيمة ما يقومون بتقديمه. حتى إذا ما كان ما تبيعه ذا أهمية بالغة، من الصعب بالنسبة للآخرين أن يشتروه دون أن يسمعونك تحكى قصته بحماس. وفوق ذلك، إذا كان هناك شخص يؤمن بشدة بمنتجه أو خدمته، فلماذا يريد أن يخفيها عنك؟

بالطبع، قبل أن تخبر أى شخص عن منتجك أو خدمتك، هناك شخص يجب أن تقنعه أن منتجك أو خدمتك تستحق الدعم وهذا الشخص هو أنت!

إذا لم تكن شغوفاً بمنتجك أو خدمتك، لن تفشل فقط فى أن تثير أى اهتمام لدى الآخرين، ولكنك دون قصد ستقلل للآخرين شعورك بأنك غير متأكد من قيمته، ونتيجة لذلك سيكونون هم أيضاً كذلك.

توقف للحظة وفكر فى منتجك أو خدمتك. ما مدى إيمانك به على مقياس من ١ إلى ١٠؟

إذا كانت إجابتك أقل من ١٠، اذهب لتعمل على قصتك. ستجد تمريناً فى نهاية هذا القسم سيكون ذا فائدة عظيمة لك. وإذا كانت إجابتك أقل من ٥، قد يتوجب عليك أن تعود للعمل على خدمتك أو منتجك.

## حل المشاكل قبل أن تظهر

بعد أن تخبر الآخرين بقصتك لفترة من الوقت، ستجد أن نفس الاهتمامات ستظهر مراراً وتكراراً لدى زبائنك وعملائك المحتملين. وبسبب ذلك، تستطيع أن تنقح تلك الاهتمامات من خلال التعامل معها مباشرة، قبل حتى أن تظهر على سبيل المثال، عندما كنا نتلقى للمرة الأولى برامج شهادة ممارسة البرمجة اللغوية العصبية فى سبعة أيام، كنا مقتنعين بأننا سنكون قادرين على تحقيق أعظم فائدة فى أقل وقت من أى شخص آخر فى العالم، وذلك لأن منهج الدراسة قد قام بتصميمه وساعد فى تدريسه لنا الدكتور "ريتشارد باندلر"، المؤسس المشارك لهذا المجال.

ولكن فى هذا الوقت استمرت تدريبات البرمجة اللغوية العصبية لمدة عشرين يوماً أو أكثر، وتغيرت أربع أو خمس مرات عما كانت عليه. وعلى الرغم من أن تدريباتنا كانت مصممة لتحقيق الفاعلية المثلى، كان تقديرها فى سوق العمل أنها "قصيرة جداً وفقيرة جداً" لتناسب العمل.



عندما تم سؤالنا عن قصتنا، توصلنا إلى التشبيه التالى ليستخدمه الأشخاص المسئولون عن التسويق:

منذ سنوات مضت كان شراء الهاتف النقال مكلفاً، صعب الاستخدام وحجمه مثل قالب صغير، وقد أدى التقدم التكنولوجى إلى أن يصبح الآن فى حجم قالب الشيكولاتة، ورخيص الثمن، ومتعدد الوظائف. هذا ما قمنا به مع التدريب باستخدام أحدث التطورات فى مجال تقنية البرمجة اللغوية العصبية، نستطيع الآن أن نعلمك ما تحتاج أن تعرفه بالفعل لتغير من حياتك فى أقل وقت وبأقل تكلفة أفضل من أى وقت سبق.

إن النتائج تتحدث عن نفسها. فى خلال عامين أصبحنا أكبر مدربين على البرمجة اللغوية العصبية فى المملكة المتحدة. ونحن الآن أكبر مركز تدريب على البرمجة اللغوية العصبية فى العالم. قم بذلك الآن بنفسك...

## خلق تشبيهات قوية

١. تعرف على أكثر مشكلة أو اعتراض يشعر به الناس عندما يستمعون إلى قصتك. إذا توصلت إلى أكثر من مشكلة واحدة، كرر هذا التمرين مع كل منها على حدة.
٢. من خلال التفكير فى مشكلة أو اعتراض محدد، أكمل الجمل التالية على الأقل ست مرات لكل واحدة.
  - هذا يشبه...
  - هذا يذكرنى ب...
  - قد يكون هذا مثل...
٣. استمر فى ملء الفراغات حتى تحصل على تشبيه يجعلك تبتسم، أو تضحك، أو تشعر ببساطة أن ما يبدو مشكلة لن يكون عائقاً أمام الشخص الآخر الذى سيحصل على القيمة الكاملة من منتجك أو خدمتك.

استمتع بذلك - حتى إذا لم تستخدم الناظر الذى توصلت إليه، وإن استغرقت الوقت المناسب فى هذا التمرين سيجعلك مستعداً بطريقة أفضل وأكثر ثقة عندما يحين الوقت لتخبر قصتك لأى شخص آخر.



## ٣. البيع - أن تطلب من الآخرين أن يستثمروا فى مشروعك

كما هو الحال مع التسويق، فإن البيع ما هو إلا سرد القصص، ولكنه يتعلق بالحديث عن نوع معين من القصص - قصة تشغل مشاعر الناس وخيالهم وتحفزهم على اتخاذ القرار والقيام بالفعل، من خلال قضائى لأعوام فى دراسة المسؤولين عن المبيعات، فقد قمت بتشريح عملية البيع إلى خمس خطوات بسيطة نفس الخطوات التى أقوم بها كل مرة أود فيها أن يدعمنى الناس أو يدعموا منتجى أو خدمتى.

إن الجميع يعيشون على بيع  
شئ ما.  
"روبرت لويس  
ستيفنسون"  
كاتب

## الخطوة ١ : أن تعرف ما تريده

تحدث اللحظة الحاسمة فى محادثة البيع عادة قبل أن تبدأ المحادثة، إنها اللحظة التى تضع فيها غرضاً واضحاً للتفاعل. يمكن أن يكون هذا الغرض بسيطاً، بمعنى "أن تتواصل معهم" أو أكثر تعقيداً، بمعنى "أن أنقل لهم إعجابى وشغفى بهذا المنتج أو الخدمة". ولكن لكى تكون فعالة، يجب أن تلائم هذين القياسين :

أ. يجب أن تعتمد عل ما تريده بالفعل.

و

ب. يجب أن تكون وفقاً لما هو ضمن سيطرتك.

وكمثال على ذلك، فقد نصحت ذات مرة صديق لى كان مقبلاً على إجراء مقابلة للحصول على وظيفة فى بنك استثمار كبير. عندما سألته عن هدفه من المقابلة، قال : "أريد فقط ألا أخفق فيها". ولأن العقل لا يمكنه أن يدير أفكاراً سلبية، عرفت أنه يرى فى عقله صوراً له وهو "يخفق" فى المقابلة.

وكما ناقشنا من قبل، فإن استغراق الوقت للتفكير فى الجوانب السلبية أمر مهم للغاية حتى تستطيع أن تتخذ الإجراءات لتواجه أى مشكلات محتملة. ومع ذلك، إذا قضيت كل وقتك تركز على ما قد يسير بطريقة خاطئة، فإنك تحولته إلى تبؤ ذاتى التحقيق.

لذلك قلت له : "كلا ما الذى تريده بالفعل؟ ما الذى ستراه وتسمعه وتشعر به وسيجعل المقابلة تجرى على أحسن حال؟"، ثم وصف لى بالضبط ما قد يراه فى أعينهم سيجعله يعرف أنهم معجبون به، والطريقة التى سينظر بها كل منهم نحو الآخر وإيماءاتهم عندما يجيب على أسئلتهم.

ثم قلت له : "الآن، ما الذى ستفعله ليحدث ذلك؟ ما هو دورك فى تحقيقه؟".

فكر للحظات قليلة قبل الإجابة:

"يجب أن أكون مستعداً تماماً ثم أكون حاضراً فى المقابلة. والباقى متروك لهم".



## الخطوة ٢ : اكتشف ما يريدونه بالفعل

تنفق العديد من الشركات هذه الأيام أموالاً طائلة على مجموعات البحث لتكتشف المزيد عما يريد عملاؤها، لأن هذا يمنحهم ميزة التفوق على المنافسين. ولكنك تستطيع أن تحصل على الفائدة من مجموعات البحث مجاناً كل مرة تتحدث فيها إلى عميل محتمل. ببساطة اسألهم ما الذى يريدونه بالفعل واستمع جيداً إلى إجاباتهم. سيوفر ذلك عليك المزيد من الوقت، كما أنك تستطيع أن تستبعد بعض الأشخاص من استعلامك إذا لم يمكن هناك تماثل بين ما يريدونه بالفعل وما تملكه أنت. ويمنحك ذلك أيضاً المعلومات التى ستحتاج إليها لتدخل تعديلات على منتجك أو خدمتك لتلائم احتياجات ورغبات سوق العمل.

إذا كنت تريد بالفعل أن تواجه اهتمامات الآخرين، فإن إحدى أفضل الخطوات للقيام بذلك هو أن تحذو حذوهم وترى العالم من خلال أعينهم. كانت هذه هى نفس الطريقة التى اتبعها القائد الهندى العظيم "غاندى" ليقنع الحكومة البريطانية المحتلة أن تترك الهند وتعيد الحكم للسكان المحليين دون أن يتم إطلاق النار عليهم.

عرف "غاندى" بديهياً أنه لى يستطيع أن يتفاوض حول الانسحاب بطريقة فعالة، فإنه يجب أن يكون قادراً على أن يفهم الموقف من وجهة نظرهم. وقد حقق ذلك جزئياً من خلال عملية بسيطة؛ حيث استطاع أن يتخيل "أن يحذو حذو" المفاوض البريطانى، ليس من المحتمل أن يكون ذلك بنفس الطريقة التى طلبت منك فيها أن تحذو حذو مستشاريك فى الفصل الثامن. وعند النظر للموقف من وجهة النظر البريطانية، استطاع أن يرى ما كان أكثر أهمية بالنسبة لهم وكان قادراً على أن يستنبط خطة سمحت لكلا الجانبين أن يجد قيمة عظيمة فى الاتفاق.

## النظر من خلال أعين عملائك

١. تخيل "أن تحذو حذو" العديد من عملائك وأن ترى الأشياء من منظورهم.
٢. من داخل عقل عملائك، اسأل نفسك :  
ما الذى أريده؟  
ما هى اهتماماتى الكبرى؟  
ما الذى يجب أن أراه وأسمعه لأشعر بالطمأنينة تجاه ذلك؟  
ما الذى قد يكون الأفضل بالنسبة للجميع؟
٣. أضف أفكارك إلى قصتك - فعندما تستطيع أن تتخيل حب مقترحك من خلال أعينهم، فأنت فى طريقك للنجاح.



## الخطوة ٣ : استجوب الآخرين عن قصتك

يعتبر "مارك بيرنيت" أكثر منتجى البرامج التليفزيونية نجاحاً فى العالم وقد حصد مئات الملايين من الجنيهات من خلال أفكاره العبقرية وإنتاجه، وقد غير وجهة التليفزيون من خلال برامج مثل "Survivor" و "The Apprentice". عندما طلبت منه لأول مرة أن نقوم ببرنامج معاً، قضى أربعة ساعات يحاورنى حول كل جوانب البرنامج - الفئة العمرية التى يستهدفها، كيف يعمل، ما يمكن أن يسير بصورة خاطئة وكيف يمكننا إصلاحه. وقد فعل أيضاً شيئاً غاية فى الأهمية - أظهر لى كيف أحول كل سمة من سمات البرنامج إلى فائدة.

على سبيل المثال، إحدى السمات التى كنت فخوراً بها للغاية هى أننا سنكون قادرين على القيام بتغيير شخصى يعمل مباشرة من خلال التليفزيون والمشاهدون يجلسون فى منازلهم. وقد أشار "مارك" إلى أن غاية المستخدمين لم تكن أننا سنقوم بعمل للتغيير الشخصى ولكن أن يكونوا قادرين على فقدان الوزن، الإقلاع عن التدخين والشعور بتحسّن أحوالهم وحياتهم. جميع الأشخاص غالباً ما يشعرون بالتحمس للمميزات التقنية لمنتجهم عندما يكون كل ما يهتم به المستخدم هو ما سيقدمه ذلك لهم.

القاعدة البسيطة هى:

ركز دائماً على الفوائد!

وفى نهاية وقتنا معاً، لم أعرف فقط فوائد البرنامج بالنسبة لشبكة العمل والمشاهدين، ولكنى عرفت أيضاً كل مشكلة محتملة يمكن أن نواجهها وكيف نحلها. وعلى الرغم من وجود القليل من الاهتمامات التى نشأت خلال المقابلات مع أعضاء الشبكة، كنا قادرين على تهدئة مخاوفهم بسرعة لأننا توقعناها. إلا أن الأفضل من ذلك، هو أنه بانتهاء "استجواب" مارك، كنت مقتنعاً تماماً أن ما سيحدث سيكون أمراً رائعاً. عرفت بكل جوارحى أننا نمتلك برنامجاً متميزاً؛ برنامجاً يمكننى أن أتحدث عنه بشغف. قم بهذا التمرين بنفسك الآن...



## استجواب الآخرين بشأن قصتك

١. توقف للحظة ودون جميع القيم الإيجابية التى سيحققها منتجك أو خدمتك لعملائك. تذكر أن تركز على الفوائد وليس المواصفات. ويجب أن تخبر نفسك بتلك الفوائد مراراً وتكراراً قبل أن تخبر قصتك لأى شخص آخر.
٢. بعد ذلك، أريد منك أن تفكر عمداً فى الجوانب السلبية - أى سبب قد يجعل الناس غير راغبين فى دعم منتجك أو خدمتك وأوجد الحل المناسب. كن متأكداً من تدوين ذلك فإنك إذا حاولت أن تقوم بتلك الخطوة فى عقلك، فإنك ستنهك نفسك.
٣. الآن، جد حلاً لكل بند فى قائمتك - إما طريقة لحل المشكلة، أو التخفيف من حدة المشكلة، والأفضل من ذلك، أن تقضى عليها وكأنها لم توجد فى الأساس.
٤. أخبر قصتك بشغف لخمس أشخاص لا يعتبرون عملاء محتملين كل يوم لمدة أسبوع. وذلك لكى لا تشعر أنك "تبيع"، وستكون قادراً على أن تركز انتباهك التام على تعديل جودة قصتك.

تذكر: المغزى من تواصلك مع الآخرين هو الاستجابة التى تحصل عليها، لذلك إن لم تكن قصتك مثيرة بالنسبة لك ولمستمعيك، غيرها.

## الخطوة ٤ : اجعل نفسك فى حالة رائعة

هناك ثلاثة أشياء ضرورية يجب أن تفعلها لتضع نفسك فى أفضل حالة للبيع :

- أ. اصنع فى عقلك صوراً ثرية لك وأنت تنجح.
- ب. تحدث إلى نفسك بنبرة صوت واثقة وإيجابية.
- ج. حرك جسدك على نحو حاسم، وأنت تشعر بالراحة واليسر.

يمكنك أن تختصر العملية من خلال منسق "الشراء" الخاص بك، والذى وضعته فى بداية الكتاب. ببساطة ضع إبهامك وإصبعك الأوسط معاً واشعر بكونك غنياً - تحيا حياتك وفقاً لشروطك وحسب إمكانياتك.

والسبب فى أن حالة الشراء هى الحالة المثلى للبيع هو سبب بسيط - عندما تشعر بالفعل بالشراء، فأنت لا تحتاج إلى أن تقوم بعملية البيع. وفى المبيعات، لا شئ يبعد الناس أكثر من "رائحة" بائع يائس.



## الخطوة ٥ : تحدث عن قصتك واطلب ما تريد

فى النهاية، إن المبيعات لعبة أرقام. على الرغم من أنك تستطيع أن تحسن نسبتيك المثوية من خلال الممارسة الإضافية والأساليب الإضافية، تبقى المعادلة الرياضية كما هي:

كلما زاد عدد الأشخاص الذين تتحدث إليهم، زاد  
عدد الأشخاص الذين سيشترون ما تبيعه، أياً كان.

وفى النهاية، هناك طريقة واحدة لتجعل الآخرين يدعموك؛ وهى أن تخبرهم بما تريد وتطلب منهم أن يقوموا بذلك. بعض الناس يخشون القيام بذلك حتى لا يتم رفضهم. ولكن من يفكرون بطريقة ثرية يفكرون فى ذلك بطريقة مختلفة. إنهم يعلمون أنه عندما تطلب ما تريد فإنك دائماً ما تحصل على إجابة من ثلاث:

- حسناً
- كلاً
- ربما

إنهم يؤمنون بقيمة منتجهم ويعرفون أن المال الذى يحتاجونه لدعمهم موجود بمكان ما. لذلك إن قرر أى شخص ألا يشتري منهم أو ألا يدعمهم فإن سبب ذلك هو إما: أ) أن هذا الشخص لا يزال لا يفهم فوائد ذلك له، أو ب) أنه لا يحتاج بالفعل هذا الشيء أو لا يريده فى الوقت الحالى.

وفى هذه الحالة، كلما قمت بحذف الأشخاص الذين لا يريدون أو يحتاجون ما تمتلكه من استبياناتك فى أقرب وقت، تمكنت من الاتصال بالأشخاص المناسبين لما يمكنك أن تقدمه فى وقت أقرب.

إذا وجدت نفسك قلقاً حيال إخبار قصتك أو متردداً فى عرض المبيعات على عميل محتمل، غير اللعبة للأفضل من خلال التمرين المقتبس من كتابي *"Instant Confidence"*...



## الأسئلة المتكررة حول فصل "المهارات الثلاث التى تقود إلى جنى الثروات"

س : إننى لا أحبذ العمل فى شبكات عمل بطبيعتى وبالتأكيد لست بائعاً. هل يجب علىّ بالفعل تعلم تلك المهارات للحصول على المال؟

العديد من الأشخاص فى بريطانيا يرون البائعين قنانيين ذوى شعر حريرى، منمقى الحديث، على الرغم من وجود بعض الأشخاص الذين يعملون فى المبيعات والذين يلائمون هذا الوصف، فإن أفضل البائعين هم أولئك الأشخاص الذين لا يشعرون مطلقاً أنهم يبيعون شيئاً ما، ويمكن وصفهم بأنهم "متحدثون" مؤيدون لمنتجاتهم أو خدماتهم ومتحمسون لإخبار قسّتهم.

لا يجب أن تكون "طبيعياً" لتنجح - تحدث فقط إلى الناس وأخبرهم بقصتك، وقبل أن تعرف ذلك ستكون قد طورت المهارات التى ستخدمك فى جميع مجالات حياتك.

تذكر: لا يتعلق الأمر بالإقناع، ولكنه يتعلق بالعرض بحماس. تحدث عن قصتك بشغف وسيصل الناس بك ويستجيبوا لك. وإذا لم يشتروا منك، فهذا لأن ذلك غير مناسب لهم فى الوقت الحالى، أو لأنك لم "تبع" لهم بشكل جيد. بالطبع، إن لم تستطع أن تكتسب أى شغف بمنتجاتك أو خدمتك، فهذا لأنك فى العمل الخاطئ أو أنك تحكى القصة الخاطئة!

## الوصول إلى زبائنك وعملائك المثاليين

اقرأ هذا التمرين جيداً قبل أن تقوم به لأول مرة...

١. اكتب قائمة تتكون من عشرين شخصاً أو شركة قد تحتاج لما تمتلكه.
  ٢. الغرض من اللعبة هو التخلص من أى شخص فى القائمة لا يريد أن يدعمك أو يشتري منك. اتصل بكل شخص فى القائمة واحصل على "حسناً" أو "كلاً" بأسرع ما يمكن - لا تتخذ "ربما" كإجابة!
  ٣. امنح نفسك مجموعاً فى نهاية اليوم، يعتمد على عدد الأشخاص الباقين فى القائمة - الغرض هو أن تنقص مجموعك عشرة أرقام كل يوم بمعنى آخر: أن تحذف عشرة أشخاص على الأقل من قائمتك كل يوم. وإذا وجدت شخصاً "بالمصادفة" يريد أن يدعمك أو يشتري منك، يمكنك أن تحذفه أيضاً من القائمة.
- راجع نتائجك، وإذا استطعت أن تصل إلى الصفر خلال خمسة أيام من العمل المتواصل، فقد حولت عملك وبدأت جمعك للثروة.



س. إننى أتقدم فى الوقت الحالى لوظيفة. لذلك، فمنتجى هو شخص. هل يمكننى أن أستخدم "المهارات الثلاث" لأسوق لى نفسى؟

مطلقاً سواء كنت تباع ما كينة تصوير أوراق، أو حقيبة من الفول السودانى، أو خدمة التنظيف أو نفسك كمتقدم لوظيفة، فأنت بالفعل تباع خدمة أو منتج. عندما تفكر فى الأمر بهذه الطريقة، تستطيع أن تخرج من ظاهرة "ولكننى" وتنظر لنفسك بموضوعية.

أستخدم شبكة العمل الخاصة بك لتحصل على استشارات ورؤى وتوصيات؛ واستوضح من الآخرين عن قصتك لتحصل على الكلمة التى سيحتاج السوق المستهدف لك أن يسمعها، وأستخدم عملية خطوات البيع الخمسة لتضع قدمك فى أفضل مكان فى كل لقاء.

هل ستحصل على الوظيفة فى كل مرة؟ كلا، ولن تحتاج لذلك. بل ستحتاج لأفضل شيء يلائمك ويلائم مهاراتك، وليس "أى وظيفه بأى راتب". عندما تقوم بالعملية بهذه الطريقة، ستجد نفسك تحجز مستخدمين محتملين لخدمتك بسرعة وبذلك تستطيع أن تتعامل مع أصحاب العمل المناسبين لمواهبك ومهاراتك الفريدة.

س. هل من المفترض على أن أراجع جميع تمارين عملية البيع فى كل مرة أبيع فيها؟ يبدو الأمر معقداً بعض الشيء بالنسبة لى!

الغرض من عملية الخطوات الخمس هى أن تمنح نفسك الاستعداد الأفضل بمجرد أن تبدأ فيها، عليك بنسيانها والتركيز فى الشخص الموجود أمامك. تحدث بطريقة طبيعية، جهز عقلك الباطن، ثق فيه، ثم قم بالأمر. قد تتدهش من أن ما قمت بإعداده سيظهر عليك "بطريقة طبيعية" عندما تكون أمام عميلك المحتمل.



## الفصل الثانى عشر

# أسرار الحياة الثرية



## أسرار الحياة الثرية

خلال الثلاثة والثلاثين عاماً الماضية، كنت أنظر إلى المرأة كل صباح وأسأل نفسي: "إذا كان اليوم هو آخر أيام حياتي، هل كنت سأقوم بما أنا على وشك القيام به اليوم؟" وحينما كانت الإجابة على مدار العديد من الأيام المتتالية هي "لا"، عرفت أنني يجب أن أغير شيئاً ما.

"ستيف جوبس"،  
ملياردير ومؤسس شركة  
آبل لأجهزة الكمبيوتر

في دراسة رائعة أجريت بلندن، قام فريق من الباحثين بتطوير مقياس للسعادة، تم تصميمه لقياس الشعور النسبي للأشخاص بالسعادة من وقت لآخر. ثم اخترعوا قاعدة لقياس مقدار المال الإضافي الذي يجب أن يكسبه الشخص العادي كل عام ليحصل على نفس المستوى من السعادة والذي يحصل عليه من متعة الحياة الثرية.

على سبيل المثال، فإن العيش في حياة اجتماعية نشطة كان مماثلاً لزيادة ٦٣٨٤٤ جنيه كراتب سنوي، بينما تم اكتشاف أن الحياة مع شخص محبوب كانت سبباً في تحقيق سعادة مماثلة للحصول على ٨٢٥٠٠ جنيه كراتب سنوي. وقد وجد أن الصحة الجيدة هي أكثر الجوانب قيمة في الحياة السعيدة وأن "الحالة الصحية الجيدة" تكافئ ٣٤٠٠٠ جنيه كراتب سنوي.

ومع ذلك، وبالرغم من كل ما سبق، يظل المال غير قادر على شراء السعادة. وبالنسبة لنا كمجتمع، فإننا نحصل على راتب، نأكل، نتعلم ونسكن بطريقة أفضل من أي وقت في التاريخ، ومع ذلك منذ الخمسينات أصبحنا أقل وأقل سعادة. وقد أظهرت الإحصائيات عدم وجود اكتئاب في العالم كما هو عليه في الوقت الحالي.

قد تتدهش لمعرفة أسباب ذلك ...

## كراهية الثروة

على مدار سنين، قمت بالعمل مع العديد من الأشخاص الذين يعانون من كراهية الجسد وهي حالة يشعر فيها الأشخاص بتشويه أنفسهم إلى درجة أنهم لا يتحملون النظر إلى المرأة لأنهم يؤمنون بأنهم قبيحون بشكل بشع.

وليس هناك شيء يجب فعله إزاء الحالة التي يبدو عليها أي شخص بالفعل - إن هذا عبارة عن مرشح داخلي يبحث عن كل شيء خاطئ ويعترض أي شيء صحيح. لذلك فإن أي شخص يعاني من هذه الحالة يركز قليلاً على الجانب الدقيق من مظهره الذي لا يحبه - كالتجاعيد أو الانحناءات في الجلد - مع استثناء أي شيء آخر.

الشيء المثير هو عدد الأشخاص الذين يقومون بنفس الشيء بالنسبة للمال - إنهم يهملون كل الأمور الثرية الموجودة في حياتهم ويركزون بدلاً من ذلك على ما يفتقدونه في حياتهم.

أحد التمارين التي أقوم بها غالباً مع عملائي هو أن أطلب منهم أن يتخيلوا، لأي سبب، أن المال لم يعد قضية حياتهم. وفيما يخص الأمور الخاصة بالحقيقة الجسدية، فإنهم أحرار في تتبع ما يريدون أن يكونوا عليه، أو يفعلوه أو يمتلكوه. ثم أطلب منهم أن يكتبوا قائمتين؛ القائمة الأولى تضم كل الأشياء التي يعتقدون أنها ستتغير، والثانية تضم جميع الأشياء التي يعتقدون أنها ستظل كما هي. والجدير بالملاحظة هو العدد القليل من الأشخاص الذين أقرروا أنهم يستطيعون تغيير حياتهم إذا امتلكوا المزيد من المال.

بالتأكيد، قد يغيرون وظائفهم، يحصلون على المزيد من الإجازات، يحصلون على سيارة فاخرة أو ينتقلون إلى منزل أكبر ولكنهم لن يتخلوا عن أصدقائهم،



أو يتوقفوا عن زيارة مطاعمهم المفضلة، أو مشاهدة الأفلام المختلفة أو الضحك على أشياء مختلفة، وإليك الخلاصة:

كل شيء لا تستطيع تغييره عندما تمتلك المزيد من المال هو منطقة في حياتك تعيش فيها حياة الثراء بالفعل.

إن السعادة الحقيقية والدائمة لم ولن تكون مطلقاً نتيجة للمال الذي تمتلكه في البنك - إنها نتاج الحياة الثرية في القيمة، المعنى والهدف. ولهذا السبب، فإن كونك سعيداً وتحيا حياة ثرية هي من التجارب التي تستطيع أن تبدأ في رعايتها الآن، بغض النظر عن المال الذي تحصل عليه بالفعل.

كلما ركزت في تلك الأمور التي أنت ثري فيها بالفعل، أدركت مدى ثرائك الحقيقي.

لقد بدأت هذا الكتاب باقتراح أنك بالفعل ثري في أمور لا تدركها. والآن، سأزيد من ذلك:

هناك العديد من الأمور التي تعتبر فيها غنياً بالفعل مثل أغنى ملياردير على ظهر الأرض.

على سبيل المثال:

- أي وقت تحصل فيه على "نوم هادي" فأنت "ناائم غني"، قد يكون الملياردير قادراً على شراء فراش باهظ الثمن، ولكنه لا يستطيع أن يشتري لنفسه ليلة نوم هنيئة.
- أي وقت تدخل فيه إلى مطعم وتستطيع أن تطلب أي شيء في القائمة، فأنت تمتلك نفس الإمكانية أو الوفرة التي يمتلكها أغنى رجل أو امرأة على وجه الأرض.
- أي وقت تمشي فيه على الشاطئ أو تنظر إلى شروق الشمس، فأنت تعيش نفس لحظة الجمال والعظمة مثل أكثر الأشخاص راحة من الناحية المادية في العالم.

في كتابهما الذي بعنوان "The Maui Millionaire" أظهر الكاتبان "دايان كينيدي" و"ديفيد فينكيل" ذلك الأمر بوضوح وإلى حد ما بطريقة مذهلة:

بعض الأشخاص يعتقدون أن لكل شيء ثمناً. حسناً، إذا كان هذا صحيحاً، كم من المال ستحصل عليه لتبيع قدرتك على النظر؟ هل تقبل مليون دولار في مقابل قدرتك على النظر؟ ماذا عن عشرة ملايين دولار؟ ماذا عن قدرتك على الحركة؟ ماذا عن قدرتك على تحريك ذراعيك؟ هل يمكنك أن تقايضهما بأي مبلغ من المال؟ ماذا عن ماضيك؟ ما الذي قد تباع كل ذكرياتك من أجله؟ هل تباع كل ذكرياتك الطيبة والسيئة، وتترك نفسك محروماً من أي ماضٍ، مقابل مليون دولار؟ ماذا عن حب أصدقائك وعائلتك؟ ماذا سيكون تقديرك لبيع تلك العلاقات الثمينة؟



توقف لحظة لتفكر في الأشخاص، الأشياء، القدرات والخبرات التي تشعر بالامتنان لوجودها في حياتك.  
الآن، ما مدى كونك غنياً بالفعل؟ على مقياس من واحد إلى عشرة، ما مدى ثرائك عندما تتوقف وتتنظر للصورة الكاملة لحياتك؟

على الرغم من أن هذا التمرين قد لا يكون مريحاً لبعض الأشخاص، فإن الأمر واضح - ما نأخذه كأمر مسلم بها في حياتنا هي أمور لا تقدر بثمن. وفي هذه الحالة، فإن سبب شعور العديد من الأشخاص بالفقر هو أنهم أغنياء جداً بالفعل. لقد توقفوا عن تركيز انتباههم على كل ما هو جيد وموجود في حياتهم، وبدءوا يلاحظون فقط المواقف التي تظهر فيها المشاكل غير المتوقعة في وعيهم.

إذن لماذا لا نقدر دائماً ما نمتلكه بالفعل؟  
المثير للدهشة هو أن المشكلة لا تتعلق بقيمتنا، أو حتى بمجتمعنا - إن الأمر يتعلق بمكونات عقولنا.

### عملية التعود

لقد تم تصميم عقولنا "للتعود" على التجارب المتكررة. ما يعنيه هذا هو أنه بمجرد تكرار أي سلوك أو تجربة لمرات عديدة، فإن عقلنا الواعي يتوقف عن إبداء الاهتمام بها. ويعتبر هذا نظاماً فعالاً في العديد من المجالات لأنه يسمح للانتباه المحدود لعقلنا الواعي أن يكون متاحاً ليوضح الفرق، والذي يعتبر نذيراً بالخطر. وعندما يعمل ذلك ضد مصلحتنا عندما تكون حياتنا اليومية تتكون من أنواع متماثلة من القواعد، فإن حياتنا يمكن ألا تظهر أي شيء رائع بالفعل فيها.

الخبر الجيد هو أن تلك "الخدعة من العقل" ليست خدعة مرتبطة بنا. بالعكس، كل شيء قمنا به في هذا الكتاب تم تصميمه لتعديل أنماط التعود الخاصة بك وبذلك تستطيع أن تعيش حياة أكثر ثراءً.

في إحدى الدراسات الخاصة بالتعود، تم وضع ثلاثة من الأساتذة في غرفة وأعينهم مغلقة وتم إحداث حوالي عشرين طقطقة متتالية كل خمس عشرة ثانية. وعندما تم القيام بهذه الدراسة على أشخاص "عاديين"، أظهرت شاشات موجات العقل الخاصة بهم أن التعود حدث بعد الطقطقة الخامسة ولم يعد الأشخاص يلاحظون صوت الطقطقة.

وفي تناقض ملحوظ، استجاب الأساتذة إلى كل منبه متكرر تماماً كما حدث في المرة الأولى. لقد كان الأمر كما لو كان انفتاحهم على التجربة ينتج من إدراكهم للعالم الجديد في كل لحظة.



هذا الانفتاح هو شيء يمكن رعايته، وذلك ببساطة من خلال أخذ الوقت في كل يوم لمقاطعة الشعور بالمماثلة والذي يمكن أن يخفف من مشاعرنا بالإشباع وإمكانية وجود وضع "حالي". يمكننا تعديل التوازن ويمكننا البدء مرة أخرى في ملاحظة الثراء في حياتنا.

واليك تمرين سيساعدك في مقاطعة أنماطك من خلال تغيير أسئلة التعود التي تطرحها على نفسك. احرص على أن تأخذ الوقت الكافي ليس فقط لتطرح تلك الأسئلة ولكن لتجيب عليها أيضاً.

### الأسئلة الموضحة لوجود الثروة:

١. من الشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني أكثر سعادة؟
٢. من الشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجلب لي السرور؟
٣. من الشخص أو ما الأشياء التي في حياتي تجعلني أشعر أنني محبوب بشكل أكبر؟
٤. ما الشيء الذي في حياتي يجعلني أشعر بالرضا؟
٥. ما الشيء الذي يجعلني أشعر بالقيمة؟
٦. من الشخص أو ما الشيء الذي أشعر بالعرفان بالجميل تجاهه في حياتي؟
٧. من الشخص أو ما الشيء الذي يجعلني أشعر بأنني أكثر ثراء؟

إذا طرحت على نفسك تلك الأسئلة وأجبت عنها ثلاث مرات على الأقل يومياً خلال الأسابيع الثلاثة التالية، ستندهش من التغيير الذي ستجربه في حياتك!



## مبدأ باريتو :

كان عالم الاقتصاد "ويلفريد باريتو" أول من اكتشف في القرن التاسع عشر أن ٨٠ بالمائة تقريباً من ثروات العالم تتركز في أيدي ٢٠ بالمائة من سكان العالم. وعلى الرغم من أنها كانت نتيجة مذهلة في ذاتها، فما كان جديراً بالملاحظة بالنسبة له أن قاعدة "٢٠/٨٠" أثبتت صحتها في العديد من ميادين الحياة. على الرغم من أن الأرقام نادراً ما تكون دقيقة، إليك بعض الطرق الإحصائية التي سجلت تأثير "مبدأ باريتو" في مجتمعنا في الوقت الحالي :

- ٨٠ بالمائة من خسائر الجرائم تنتج من ٢٠ بالمائة من المجرمين.
- ٨٠ بالمائة من حوادث السيارات سببها ٢٠ بالمائة من قائدي السيارات.
- ٨٠ بالمائة من حالات الطلاق تتضمن ٢٠ بالمائة من الأشخاص المتزوجين (العديد من الأشخاص يطلقون مرات متعددة).

في الستينيات من القرن العشرين، أعادت شركة "آي. بي. إم" اكتشاف مبدأ باريتو عندما أدركت أن ٨٠ بالمائة من الوقت الذي تعمله حواسيبهم يتم قضاؤه في تنفيذ ٢٠٪ من برمجتها. ومن خلال التركيز على نسبة ٢٠ بالمائة، كانوا قادرين على إنشاء تحسينات كبيرة على فعالية واستخدام حواسيبهم في فترة قصيرة من الوقت. وفي هذه الأيام، فإن العديد من الشركات الرائدة في العالم تستخدم هذا المبدأ لزيادة الكفاءة، وزيادة الأرباح، وإنتاج الكثير باستخدام القليل. راجع الأمر لتري عدد الأنماط الموجودة في حياتك والتي تلاءم مبدأ ٢٠/٨٠:

- ٨٠ بالمائة من نتائجك تنتج من ٢٠ بالمائة من جهودك.
- ٨٠ بالمائة من الرضا عن وظيفتك ينتج من ٢٠ بالمائة من عملك.
- ٨٠ بالمائة من الأنسجة الموجودة في سجادتك تأخذ ٢٠ بالمائة من المساحة.
- ٨٠ بالمائة من الوقت تقضيه في ارتداء ٢٠ بالمائة من ملابسك.
- ٨٠ بالمائة من مشاعرك الثرية تنتج من ٢٠ بالمائة من خبراتك.

الأمر المثير للدهشة بشكل أكبر حول هذا المبدأ هو أنه بمجرد ملاحظتك له، فإنك ستراه في كل مكان. وبمجرد أن تبدأ في العمل به، ستصبح قادراً على ترتيب فرص الحصول على المال والسعادة الموجودة في حياتك بدقة علمية.



في حياتي الخاصة، كان لتلك الفكرة تأثيرها الرائع. فقد استخدمتها في البداية لأحلل عملي واكتشفت أن ٨٠٪ تقريباً من أرباحي نتجت من ٢٠٪ من مشروعاتي. خلال الشهور الستة التالية، أعدت مضاعفة جهودي لنسبة ٢٠٪ المهمة وقمت بتنمية أرباحي بنسبة ٢٠٠٠ بالمائة على مدار هذا العام.

بعد ذلك، نظرت في عملي إلى تلك المواطن التي أستمتع بها أو لا أستمتع بها بصفة خاصة. والأكثر أهمية من ذلك فقد وجدت أن حوالي ٨٠ بالمائة من الضغط الواقع عليّ كان ناتجاً من ٢٠ بالمائة من عملائي. فبدأت في تطوير عملي مع هؤلاء العملاء على الفور. ومرة أخرى، كان العائد في الطاقة والسعادة مثيراً.

وأخيراً، بدأت أطبق مبدأ باريتو في حياتي الشخصية. فمن خلال التركيز باستمرار على نسبة ٢٠ بالمائة من الأنشطة والأصدقاء التي تجلب لي ٨٠ بالمائة من سروري، ورضائي، والشعور بالقيمة، كنت قادراً على تجربة المزيد من السعادة في أقل وقت أكثر من ذي قبل.

على الرغم من أن الأرقام لن تعمل دائماً بنفس القدر المناسب، فإن الشيء الذي يجب أن تدركه هو أن جميع الفرص ليست متساوية القيمة وليست جميع الأنشطة متساوية الأهمية. ومن خلال التخلص من الجهد المرتفع/المكافأة القليلة للأنشطة والأشخاص في حياتك، وتركيز طاقتك بدلاً من ذلك على تلك الأشياء التي تتطلب مجهوداً أقل ولكن تجلب عليك المزيد من المكافأة، يمكن أن تعيد التركيز باستمرار على أولوياتك بشدة.

ستجد نفسك تتحرك للأمام بالقليل من الجهد والمزيد من الدخل، القليل من العمل والكثير من الوقت، وربما الأفضل من ذلك القليل من الضغط والكثير من الحرية أكثر من ذي قبل.



## فعل الكثير باستخدام القليل

١. أجر "فحص ٢٠/٨٠" في كل من المواطن المهمة من حياتك. اسأل نفسك هذه الأسئلة الآن :
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من عملائك وجهود عملك التي تؤدي إلى ٨٠ بالمائة من أرباحك؟
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من عملائك وجهود عملك التي تؤدي بك إلى ٨٠ بالمائة من المشاكل؟
  - ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من أنشطتك ومجالات حياتك التي تجرب فيها ٨٠ بالمائة من سعادتك؟
٢. وفقاً لما تعلمته، ما الذي يجب أن تقلل من القيام به؟ ما الذي يستحق القيام به بشكل أكثر؟
٣. ما هو النشاط أو النشاطان أو الثلاثة أنشطة التي ترتبط بها والتي تحقق النتائج الخاصة بالنسب الخاصة بكمية الوقت والطاقة التي تستثمرها فيها؟
٤. إذا كان لديك شهر واحد لتعيشه، كيف ستقضي وقتك؟ كم عدد الأنشطة التي تستطيع أن تقوم بها في حياتك هذا الأسبوع؟
٥. اسأل نفسك سؤال "ستيف جوبس" :

إذا كان اليوم هو آخر يوم في حياتي،  
هل كنت سأقوم بما أنا على وشك القيام به اليوم؟

كلما زادت إجابتك "بنعم" لهذا السؤال، أصبحت حياتك أكثر ثراءً!

بمجرد أن تكمل هذا التمرين وتبدأ في تجربة نتائجه في حياتك الشخصية، ستدرك أن القيام بالكثير باستخدام القليل هو أحد المفاتيح الرئيسية للحياة الثرية، كما أنه سيمنحك رفاهية المزيد من الطاقة ورفاهية المزيد من الوقت لتستخدم تلك الطاقة في القيام بتلك الأشياء التي تجلب لك المتعة. ومن الممكن أن تكون معرفة كيفية إنفاق المال وكيفية قضاء الوقت من أكثر الأنشطة نفعاً على الإطلاق.



## متعة الحياة الثرية

أي شخص يعتقد أن المال سيجعله سعيداً، لن يحصل على المال. فالسعادة أصعب من المال. "ديفيد جيفن"، ملياردير ومنتج أفلام

بسبب عملي كمعالج لأكثر من عشرين عاماً، كنت أواجه باستمرار نقص المتعة في حياة الناس. وبالكاد يمر بعض الأشخاص ببعض المشاعر الجيدة خلال اليوم. ولأن ذلك ما اعتادوا على القيام به، فقد كانوا يعتقدون أنه أمر طبيعي. وكان ما أوضحتهم لهم هو أن نقص المتعة أمر غير طبيعي - إنه أمر عادي. ولكن "العادي" هو طريقة أخرى للحديث عن "ما يحدث عادة". في أجزاء من العالم، يعتبر الفقر "أمراً عادياً"، موت الأطفال من الجوع "أمراً عادياً"، القسوة على الحيوانات "أمراً عادياً". الهدف هنا هو أن "العادي" لا يعني أنه جيد، ولا يعني بالتأكيد أنه "طبيعي". فالطبيعي هو ما تم تصميمه لك - وببساطة، تم تصميم الجنس البشري على الشعور بالسعادة.

ولأن الشعور بالثراء، أو المتعة أو السعادة هي حالات فسيولوجية عصبية، فإنها تجري طبقاً لمبدئنا الأساسي من الفصل الأول:

إنك تحصل على المزيد مما تركز عليه.

إن عقلك يتعلم من خلال عملية التعميم. عندما تكون طفلاً، تتعلم كيف يفتح الباب؛ ثم تعمم تلك المعلومات وتفهم بشدة كيف تفتح معظم الأبواب. إذا لم يكن بمقدورك أن تتعلم أن تعمم، قد تقضي الوقت لتتعلم كل يوم كيف تدخل وتخرج من غرفة واحدة.

وتعمل السعادة بنفس الطريقة. فمثل أي حالة عاطفية أخرى، كلما فكرت في المزيد من السعادة والمتعة، شعرت بالمزيد منهما. والأفضل من ذلك، أنك تستطيع أن تزيد من كل واحد من تلك المشاعر وتجعله أكثر قوة أكثر مما لو جربته "بطريقة طبيعية".

في تمريننا الأخير معاً، سنزيد من مستويات المتعة اليومية لك. سنقوم بتحويل "خلفية الضغط" التي يعيش بها العديد من الأشخاص يوماً بعد يوم إلى "خلفية السعادة". ستجرب بطريقة تلقائية المزيد والمزيد من حالات الفنى، السعادة الممتعة لأكثر وقت ممكن وخلال اليوم بأكمله.

وبينما ندير "منظم حرارة سعادتك"، ستظل قادراً على أن تشعر بهدى حيوى تام من العواطف، ولكن الخط الأساسى، التجهيزات الافتراضية لسعادتك، ستكون أعلى. ستشعر بهذا الشعور الغامر بأن كل شيء يعمل للأفضل - بأنك بالفعل غنى في العديد من المجالات. يمكنك إذن أن تستخدم إسطوانة التنويم المغناطيسى "لتحريك" تلك التغييرات للأحسن.

ولكى تحصل على الفائدة القصوى من هذا التمرين، قد تحتاج إلى أن تراجع أولاً قائمة قيمك العليا التي وضعتها في الفصل السادس...



## خلق مستقبل غنى

اقرأ هذا التمرين بأكمله قبل أن تبدأ.

١. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط في كل يد وأطلق منسق الثراء الخاص بك. عندما تشعر بمذاق مشاعرك الثرية، على الأقل، دع منسبك ينطلق.
٢. تقدم خلال قيمك العليا؛ واحدة تلو الأخرى. تخيل بوضوح تجربة كل واحدة منها. فإذا كان "الحب" أحد تلك القيم، تذكر أوقاتا شعرت فيها بالحب بشدة. وإذا كانت "الحرية"، تذكر أو تخيل تجارب كونك على قيد الحياة وحرًا بشكل لا يصدق.
٣. بينما تتخيل تجربة كل قيمة بالتعاقب، أضفها إلى منسق الثراء الخاص بك. اضغط بإبهامك وإصبعك الأوسط معا في كلتا يديك وعزز الارتباط بين المشاعر الجيدة لقيمك والضغط بإبهامك وإصبعك.
٤. كرر الخطوات ٢، ٣ حتى تغمرك المشاعر الجيدة. اسمح لنفسك بأن تشعر حتى بروعة أكثر مما اعتدت عليه.
٥. الآن، بينما تستمر في التمسك بمنسق ثرائك، تخيل تطبيق كل تلك المشاعر الجيدة في جميع مراحل حياتك - البيت، العائلة، الحياة المهنية، المجتمع والعالم بأكمله. تخيل شعورك بتلك المشاعر الجيدة حتى في المواقف الصعبة، وكيف ستتغير الأشياء للأفضل عندما تشعر بها بتلك الطريقة.
٦. تخيل ما سيكون عليه الأمر عندما تستيقظ كل يوم وأنت تشعر بهذا الشعور الجيد. ماذا سيكون عليه الأمر غدا؟ وماذا بعد عشرة أعوام من الآن؟

٧. انظر إلى خطك الزمني وتأكد أنه ممتلئ بصورك وأنت تبدو سعيداً وغنياً بالفعل الآن وفي المستقبل. تأكد من وجودك دائماً في الصور وأنت تبدو جيداً وتشعر بأنك بأحسن حال.

٨. أخيراً، انطلق إلى أكثر الصور جذباً في خطك الزمني وتخيل بوضوح ما سيكون عليه الأمر عندما تحيا قيمك وتضيف قيماً إلى العالم، وتقوم بأشياء جيدة وتشعر بالروعة!

كل وقت تقوم فيه بهذا التمرين، لن تغمر فقط جسديك بالمشاعر الجيدة، ولكنك ستزيد من مقدار متعتك. وعندما تفكر بمتعة في مستقبلك، فإنك ستبرمج عقلك طوال الحياة على السعادة والثراء اللذين لا يمكن قياسهما.



## الأسئلة المتكررة حول فصل "أسرار الحياة الثرية"

س، أخشى أنني إذا أشعرت نفسي بالفعل أنني غني قبل أن أحصل على المزيد من المال، فإنني لن أقوم بما يحتاجه الأمر فعلاً للحصول على المال. ماذا تقترح؟

قبل أن تقوم بأي شيء آخر، راجع الفصل الخامس وانزع الخوف من قلبك. لا شيء يشوش على تفكيرنا بوضوح واتخاذ القرارات الجيدة مثل الخوف، أو الغضب أو الطمع.

بعد ذلك، عندما تشعر أنك بحال جيدة، راجع رؤيتك الغنية. وإذا كنت قد وضعت أهدافك لنفسك والتي تلهمك بالفعل، فإنها ستدفعك للأمام وتجعلك تقوم بتنفيذ الأعمال دون التهديد المستمر للخوف من الفقر الذي يتعقبك. وإذا لم يحدث ذلك، عد ثانية ورتب أهدافك التي ستقوم بذلك!

س، لقد أدركت أن ٨٠ بالمائة من الضغط في حياتي ينتج من ١ بالمائة من الناس - شريك حياتي! هل يجب أن أتركه لأعيش غنياً؟

هناك القليل من الأشخاص الذين أعرفهم والذين يقولون إن حياتهم قد زادت قيمتها بعد الطلاق أو التوقف لفترة طويلة عن علاقة عاطفية. في الحقيقة، معظم من يفكرون بطريقة ثرية ممن قمت بدراسة سلوكهم في هذا الكتاب استمروا مع نفس شريك حياتهم لمعظم فترات حياتهم.

ومن الواضح أنك إذا كنت تعاني من علاقة عاطفية مؤذية، فمن المهم أن تسعى للمساعدة الخارجية. ولكن قبل أن تشارك شخصاً آخر، خذ وقتك لتكتشف تلك الأسئلة الأخرى الخاصة بنسبة ٨٠/٢٠.

- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة في الأمر التي تسبب ٨٠٪ من خلافاتنا؟ كيف يمكننا أن نحلها بسهولة؟
- ما هي نسبة الـ ٢٠ بالمائة من الأنشطة المشتركة التي تؤدي إلى ٨٠ بالمائة من خبراتنا الإيجابية؟ كيف نستطيع توفير الوقت للحصول على المزيد منها؟

وبينما تستكشف علاقتك بهذه الطريقة، قد تجد نفسك قادراً على تغيير أكثر العلاقات صعوبة وتعيد علاقة الحب التي تجمعكما معاً.

س، لماذا يكون الأغنياء دائماً هم من يقولون، "أفضل الأشياء في الحياة مجانية؟"

ذلك لأن الأشخاص الذين يمتلكون المال بالفعل يعرفون أن المال لا يمكنه شراء السعادة، بينما لا يزال الأشخاص الذين لم يحصلوا على المال يؤمنون بهذا. إن أحد أهدافي من تأليف هذا الكتاب هو منحك فرصة لتستكشف نفسك. وفي النهاية، سوف أكون مسروراً إذا كتبت لي وقلت لي ما هو مقدار المال الذي حصلت عليه كنتيجة لاستخدام هذا المنهج، ولكنني سأكون أكثر امتناناً عندما تخبرني كم أصبحت حياتك أكثر ثراءً!



## ملاحظة أخيرة من "بول"

منذ سنوات قليلة، جاء العالم والباحث المشهور "روبرت شيلدريك" إلى منزلي ليجري سلسلة من التجارب حول قوة الأفكار البشرية في التأثير على أفكار ومشاعر الآخرين. ورغم كونه متشككاً مثلي، عندما بدأنا كانت نتائج التجارب إيجابية بشكل حاسم للغاية مما جعلني أبدأ في فتح عقلي على احتمالات جديدة.

بعد ذلك تطرقت بالمصادفة لبعض الأبحاث حول آثار الرغبة المركزة على مقياس أكثر إثارة. ففي عام ١٩٩٣، جاءت مجموعة تتكون من ٤٠٠٠ من الوسطاء الروحانيين الخبراء إلى واشنطن لمدة ثلاثة أسابيع. وكانوا جميعهم يعتقدون يومياً جلستين مدة كل منهما ساعة يركزون على بث أفكار سلمية في المدينة. وكانت النتائج - على الرغم من أنها مثيرة للجدل - مذهشة. فقد انخفض معدل جرائم العنف في المدينة بمعدل ٢٠ بالمائة.

ويبدو أن أفكارنا الجماعية لها تأثير على واقعنا الفعلي. وكما قال "غاندي": "يجب أن تكون أنت التغيير الذي تريد أن تراه في العالم". إن بحثك عن الثراء داخل نفسك قد يجعل العالم من حولك مكاناً أكثر ثراءً!

وفقك الله

بول ماكينا